

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

8月も末が近づき子供たちの夏休みも
間もなく終わりを迎えます。

新学期が始まるため意気揚々としている
お子様も多いのではないのでしょうか？

学生時代はこの連休で気持ちを切り替えて
新学期から取り組む方も多いと思いますが
社会人になると学生のような夏休みは
なくなるため、学生時代のように
心機一転をする機会は減るかと思います。

ただ、何事もメリハリが大事であることに
変わりはありません。
連続する業務のなかでも気持ちを切り替え
メリハリをつくることも良いのではないのでしょうか。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をして
おりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが
下記アドレスまでご連絡下さい。
配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL.464 ◇◆

■進捗会議が長過ぎる・・・

今日からはある印刷会社の営業リーダーの新規開拓物語です。

↓営業リーダーの仕事と役割とは？

管理者としての仕事内容を記載した「営業の教科書」はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

この会社は社員数が全部で15名、
そのなかで営業部は営業リーダーと4名の営業担当
で構成されています。

営業部では進捗確認のために毎週会議を実施しており、
営業担当者毎の状況を毎週確認することにより
進捗管理を行うようにしています。

この会議には営業リーダーと営業担当者の他に
この会社の社長も参加しており、彼は営業リーダーとして
会議の進行と各担当の状況確認を行っているのですが、
最近はこの営業会議について悩みがあるようです。

営業会議では主に担当者毎の状況確認を行い、
それに対して営業リーダーと社長からアドバイスをすることで
進んでいくことが通常の流れとなっています。

時間にして約1.5時間～2時間くらいは掛かるのですが
連絡事項が多い時や進捗状況が芳しくない時は
半日ほど掛かることも珍しくはないです。

各担当者の状況を把握することも大切ですし、
彼自身や社長からのアドバイスや指摘を受けて
営業担当者が目標達成できていることも多いため
会議自体は問題なく行われています。

しかし、彼としては会議に時間が掛かり過ぎていることが
営業担当の負担になっているのではないかと
も考えているのです。

来月には新人も入ってきて人数も増えるし
会議の時間を短くした方がいいのか？
でも目標達成できなくなったら意味がないし・・・。

このようなことを彼は悩んでいます。

↓ 営業マネージャーの仕事と役割とは？

管理者としての仕事内容を記載した「営業の教科書」はこちら↓

<http://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

(次週へ続く・・・)



営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320 (名古屋)

03-5201-3757 (東京)

06-6131-8329 (大阪)



このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインの
メンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。

お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は
お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル 4F

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 10F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8334(大阪)
