

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

9月に入り、少しづつ秋の気配を
感じる時期になってきました。

今までは暑さが天敵でしたが、
ここ最近では時折寒いと感じてしまう
こともあります。

このような時期は非常に体調を崩しやすく
風邪対策は念入りに行っていないと
油断しているうちに体調を崩してしまいます。

コンディション管理も仕事の1つであり
最高のパフォーマンスが展開できるように
常に自身を調整しておく。

プロの世界では当たり前とされていますが
やはり日ごろから意識して生活していないと
なかなか実践出来ないと思います。

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 → <https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

◆◇ 新規開拓物語 VOL.465 ◇◆

■進捗会議の何に時間が掛かっているんだ・・・

今日もある印刷会社の営業リーダーのお話の続きです。

↓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/>

営業会議は行うべきだが時間が掛かりすぎている

彼は営業部で毎週行っている進捗会議について
このような悩みを持っています。

そこで彼は毎週会議で何に時間が掛かっているかを
調べてみることにしました。

営業会議は担当者毎から進捗報告を聞いて
それに対して彼と社長からアドバイスをすることで
進行されています。

- ・担当者が今週の活動報告を伝える
- ・それを受けて彼と社長からアドバイスをを行う
- ・来週以降の改善策を一緒に考える

ある日、彼は改めてこの会議のなかで
何に時間が掛かっているか見ていたところ、
会議が進むにつれて管理者と担当者で
雑談に近い会話が多くなってしまっている
ことに気が付きました。

特に来週以降の改善策を考える時には
関係のない話になってしまうことも多く、
課題について具体的な改善策が出ないまま
時間だけが掛かってしまっていることも
多くありました。

ここを変えれば会議を良く出来るのでは？

彼のなかに気づきが芽生え始めました。

↓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/>

(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 → <https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

【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)
