

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

最近は少しづつ涼しい風邪が吹きはじめ
季節の変わり目を感じています。

この時期には体調不良になることも多いので
注意したいですが、病は気からとはよく言ったもので
自分が風邪を引かないと思っていれば
本当に風邪を引かなくなります。

人間は自分がなりたい姿に向かっていくため
実は内心でやりたくないと思っていれば
体調もそれに合わせて悪くなりますし、
心からやりたいと思っていれば
体調もそれに合わせて良くなることが多いです。

無意識でこれを行っているのですから
つくづく人の身体は不思議だと思います

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.466 ◇◆

■考えるのは会議の外で！

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/>

営業会議のなかで議題から脱線することが多い・・・
でも、これを解決できればかなり会議を短縮できるぞ！

彼は会議を長引かせている要因が本議題から
外れた雑談が多いことにあったと考えました。

報告をするまではいいのだが改善策について
その場で考えているから結局雑談になってしまう・・・

そう考えた彼は翌週から会議に新たなルールを追加し、
各営業担当が報告をする場合には当日報告ではなく、
必ず前日までに資料で提出するように
会議ルールを決めました。
又、その報告のなかで今後の改善策についても
必ず考えて提出するようにしました。

初めのうちは慣れないこともあり前日までに
会議資料が出てこないこともありましたが、
これを繰り返し行っていくことで、
営業担当者のなかに考えてから会議に挑む
という意識が芽生えるようになりました。

又、管理者側も事前に担当者の考えを把握出来るので
会議のなかで考える時間が確実に減っていきました。

かつて半日かかっていた会議が
スムーズな時は 30 分で終わる時もあります。

考えるのは会議の外で！
この会社では今ではこれが当たり前になっています。

↓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/>

(次週は・・・

来期の計画を考える。今期の目標達成度を見て
時期の目標をどのように経てればいいのか悩む
広告会社の新規開拓物語です。)



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)
