目標設定を適切に行う。

簡単なことのように聞こえますが、
改めて考えてみると難しい内容でもあります。

目標設定を正しく行うことができれば
能力以上のパフォーマンスを発揮することもありますし。
目標設定が適切でなければ、
パフォーマンスが下がってしまうこともあります。

目標設定は簡単そうに見えて、
実は非常に奥が深い分野になります。

今回の IB メルマガは
このような目標設定を適切に行うことで、
成果に繋がった事例をご紹介していきたいと思います。

是非、今後の皆さまの営業活動や戦略立案の
お役に立てればと思っています。

営業マネージャーの役割とは？
営業マネージャーの仕事と役割について記載した「営業の教科書」はこちら↓
https://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/

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

◆◇　営業代行サービス成功事例共有　VOL. 619　◇◆

■適切な目標設定とは・・・！？

今週からはある印刷会社の営業部長の
新規開拓営業のお話しです。

営業マネージャーの役割とは？
営業マネージャーの仕事と役割について記載した「営業の教科書」はこちら↓
https://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/

この会社は全部で 12 名。
企業パンフレットやチラシなどのデザインや
それに付随する印刷関係を扱っている会社です。

そのなかで彼は営業部の部長として活動しており
4 名のメンバーのマネジメントをしながら
毎月の営業部の売上目標の達成を目指しています。

そのような活動をしているある日、
彼は自社の社長からこのような指示を受けました。

営業部メンバーの来期の目標設定を考えろ。
というのです。

現在も年間の売上目標はあるのですが、
毎年同じような数字が掲げられている状態にあり、
それを達成できる月もあれば、達成できない月もある状態です。
メンバーも特にその数字を意識して行動している訳ではありません。

実際には目標というよりは、目安として売上数字が
掲げられている状態にあったのです。

そこで社長としては、改めてしっかりとした
営業目標を立てることを考え、彼に仕事を頼んだのでした。

社長からこのような指示を受けた彼ですが、
今まで目標設定を変えることを考えたこともないため、
どのような目標が最適なのか分かりません。

目標を上げる方がいいのか・・・？
目標を下げる方がいいのか・・・？
消極的な目標にしても社長も納得しないだろうし、
いっそのことかなり高い目標にした方がいいのではないか・・・？

このようなことを考えています。

そこで彼は、目標設定に関する勉強セミナーに参加して
目標設定の方法について学んでみることにしました。

（次週へ続く・・・）

営業マネージャーの役割とは？
営業マネージャーの仕事と役割について記載した「営業の教科書」はこちら↓
https://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/

■□―――――――――――――――――――――――――――――――――
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）