

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ますと思います。

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. 621 ◇◆

■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/>

正しい目標設定を行う・・・。

目標設定に関するセミナーに参加した彼は
自社の営業部の目標設定について考えていました。

目標設定の考え方の原則として、

- ・高すぎる目標は機能しない
- ・低すぎる目標は意味がない

というものがあります。

実現不可能な高すぎる目標設定をしても
実際のメンバーが実現可能性をイメージできなければ
その時点で稼働することができなくなってしまいます。

又、反対に低すぎる目標設定では
成り行きで達成できてしまう状況が生まれてしまい
目標設定を行うことによる成長を妨げてしまいます。

正しい目標設定とは、
現状の成り行き数字（自然に推移したら達成できる数字）から
少し努力したら達成できる位置に
目標設定を定めることが最適と言えます。

この実現可能なイメージを持てる範囲で、
現状よりも高い位置に目標を定めることで
それを達成するために何をすれば良いかを考える機会が生まれ、
それによって取り組むべき行動が変わってくることになります。
（この分野が所謂、計画立案になります。）

この会社では今まで成り行きの数字でしか
目標設定がされてきませんでした。

しかし、来期に新しい目標設定をする必要があるのであれば
今期に成り行きで達成できた数字から少し上振れした数字
（年間で 120%や 130%の上昇目標）などを設定して、
それを実現するための具体的な計画を考えていくことから
始めていくことが良いのではないのでしょうか？

皆さまも目標設定を考える機会には
是非ご参考にしていただければと思います。

（次週は・・・

来期の計画が立てられない・・・！？
営業目標を達成するための方法がイメージできないことに悩む
印刷会社の営業管理者の物語です。）

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/>

■ □ —————

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)
