

メンバーに目標を共有する。

目標設定を行っている会社であれば
部署に関係なく、このような場面に出くわすことは
多々あるかと思います。

一見簡単なことのようにも思いますが
目標設定と同様に、目標共有にも
覚えておかなければいけないポイントがあります。

何の考えもなしに目標を伝えても
その目標を達成できる可能性は低くなってしまい
せっかくの目標設定が意味をなさなくなってしまう
ことも多いにあります。

どのように目標共有を行うことが最適なのでしょうか？

今回の IB メルマガは
このような目標共有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>

■目標共有には3種類あります・・・！？

今週からもある塗装会社の営業部長のお話しの続きです。

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/>

「設定された目標をメンバーに共有する」

一見すると簡単なことに思いますが

実際に業務を行ったことがある管理者の方であれば

この難しさは身に染みて分かっているのではないかと思います。

決めた目標を単純に伝えることはできるのですが、
目標を伝えるだけでは機能しないことも多く、
様々な方法で目標共有を行っていく必要があります。

目標共有の方法としては、

メンバーのレベルによって使い分けることが多く、

- ・管理者で決めた目標を共有する
- ・管理者で決めた目標に意見を求める
- ・目標設定から参加してもらう

の3つがあります。

相手のレベルが高ければ、

目標設定を行うことから一緒に取り組んでいくことができますが
まだ経験の少ないメンバーであれば意見を求めても出てこず
目標を考えても正しい内容が反映されない可能性があります。

この会社の場合であっても、メンバー毎の能力で考えて

どのような形で目標共有を行うことが最適か
考えていく必要があります。

- ・管理者で決めた目標を共有する
- ・管理者で決めた目標に意見を求める
- ・目標設定から参加してもらう

それぞれどのような特徴があるのでしょうか・・・？

(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)
