

目標を考える時に同時に考えるものとして、
目標達成までの計画立案があります。

目標だけが低い位置に設定されていても、
それを実現するための具体的なプランがなければ
いつまで経っても目標は未達になってしまいます。

特に高い目標を設定する時には
その実現のために必要な道標がなければ
途中で道に迷ってしまうことも発生します。

このような計画立案が重要であることは
皆さん理解されていることだと思いますが、
一言で計画立案ということは簡単でも
実際に取り組んだことがある方であれば
その大変さは身に染みて分かっているかと思います。

今回の IB メルマガは
このような計画立案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>

■営業計画を考える・・・！？

今週からはある広告制作会社の営業部長の
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15名。

そのうち営業担当者が5名在籍しています。

彼はそのなかで営業部のマネージャーとして、
営業部の売上目標の達成を担っています。

今期の売上目標の達成については、
営業部メンバーが日々活動しているのですが
マネージャーである彼は現在、
来期の目標設定について頭を悩ませていました。

来期の目標設定は、今期の売上目標の1.5倍増
を掲げていたのです。

そのため、どのような計画で営業活動を行っていくと
目標達成を実現できるか考えていました。

さて、営業計画を考えるとといっても
具体的になにをすれば良いのでしょうか・・・？

数字だけの目標であれば単純ですが
それを実現するための具体的な行動となると
途端になにをすればよいか難しくなります。

ただ、今期と同じような動きをしていたのでは、

1.5 倍増の売上目標を達成できるとは思えません。

今よりも高い目標を達成するためには
それを実現するための計画が必要であることは
彼も理解しているのですが、
具体的にどのような計画を考えていくことがいいのか
頭を悩ましていたのです。

計画立案を考える時のポイント・・・。
皆さまであればまずなにを挙げられますか？

(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)
