

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。

目標だけが高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>

■営業計画を考える・・・！？

今週もある広告制作会社の営業部長のお話の続きです。

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/>

来期の売上目標は今期の1.5倍とする

会社全体でこのような目標を掲げたことで
営業部長の彼である目標達成のための計画立案に
頭を悩ませていました。

今でも目標達成がギリギリなのに
来年も今期と同じ行動をしていたら
1.5倍増の目標にはとても到達できないよな・・・。

このようなことを考えていたのです。
さて、計画立案にはどのようなポイントがあるのでしょうか？

目標達成するための計画を考える際に
まず初めに押さえておくべきポイントとして
その計画が課題解決を伴った計画になっているか？
ということがあります。

現状の成り行きで行動していたのでは
現在と同じ成果にしかならず、
また多少の意識の変化や行動の違いだけでは
結果は微増するかもしれませんが、
大幅な向上を見込むことは難しくなります。

大幅な成果の向上を実現するためには

必ず課題解決を伴っていることが必要になります。

現状ではできていないことをできるようにする。

今後発生する問題を事前に対策しておく。

今までにないやり方で成果を出せるようにする

など、方法は様々ですが、現状のやり方だけではなく、

そこで発生する課題を解決することを前提とした

計画を考えることが重要になります。

さて、課題解決ですが、

問題：現在、既に発生している障壁

課題：（目標達成に向けて推移をした場合に）

今後、発生することが予測される障壁

といった違いがあります。

計画立案で重要なことは、

問題可決を考えるだけでは不十分で、

課題解決を伴った内容になっていること

が重要となります。

目標達成を実現する計画立案を行うためには

このような考え方で計画立案を考えていくことが

必要となるのです。

（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）
