

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/>

計画立案を考える上でのポイントとして

「課題解決を伴った計画になっているか？」

といったことがあります。

現状と同じ取り組みをしていたのでは

現状と同じ成果しか期待できず、

それを大幅に向上するのであれば、

課題となっている部分を解消しながら

計画を考えていく必要があるのです。

さて、このような考え方で計画立案を考えるなかで

もう1つ、よく陥りがちな失敗事例があります。

それは、

計画を前半に詰め込み過ぎる状態になること

です。

いわゆる、フロントヘビーな計画というものです。

計画は目標達成をするために考えるものであり、

その期間内に目標を達成できるだけの行動を

実施していくことになります。

ただ、それを計画の前半（期初や、プロジェクトの稼働直後）

ばかりに詰め込んでいても実行することが難しくなります。

これは特にやる気がある人ほど陥りやすいのですが
計画の前半に実行予定を詰め込むのですが、
日常業務を行っているなかでは追い付かなくなり
結局、実行不可能な計画になってしまうことが
多々起こりうるのです。

日常業務は当然発生しますし、
突発的なクレームなども発生する可能性があります。
それらも考慮した上で、計画立案は考えるべきであり
そのなかで課題解決を行っていく必要があります。

このような考え方で計画立案を考える時のポイントとして
皆様もご活用していただければと思います。

(次週は・・・

計画が計画通りに実行できない・・・！？
営業目標を達成のための計画実行に悩む
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)
