

「計画通りに実行する」

当たり前のことのように思えますが、  
いざ実行すると上手くいかないことも多くあります。

なにが原因で計画通りに進んでいないか  
その状況は様々ですが、  
いずれにしても良くはない状態だとは言えます。

そもそもの計画が悪いケースもあれば  
実行面に課題を抱えている場合もあります。

計画が悪いのであれば、  
その計画自体を見直すことも必要ですが、  
正しい計画であっても実行力が足りなければ  
計画通りに推移していくことが難しくなってしまいます。

今回のメルマガは、この計画実行について  
事例を踏まえてご紹介していきたいと思います。

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. 631 ◇◆

---

■計画実行力を高めるために・・・！？

今週からはある印刷会社の営業マネージャーの  
新規開拓営業のお話です。

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/>

前週までに紹介したような阻害要因を減らしたとしても  
計画実行力が高くなければ計画達成することは難しくなります。

さて、計画実行力を高めるためにはどのような方法があるでしょうか？

まず計画実行を行う前提として、  
正しい目標設定・実施計画が立てられていることは必要になります。

正しい目標設定がされていなければ、  
各メンバーの目標達成を目指す意識が低くなってしまい  
目標が正常に機能しない状況が生まれてしまいます。

又、正しい計画が立てられていなければ  
実行不可能な計画や、前半に実施予定が偏っている  
（フロントヘビー）な計画になってしまう可能性があり、  
こちらも計画運用が正しく機能しない可能性が高くなってしまいます。

正しい目標設定と計画が立てられている状況は  
計画実行を行う上で必須の前提といえますので、  
管理者の皆さまは入念に目標や計画を考えていただければと思います。

又、如何に考えられた（内容が適切な）目標や計画であっても  
実行するメンバー本人が十分な納得をしていなければ  
実行されることが難しくなってしまいます。

目標や計画をメンバーが納得できるように  
事前共有が十分にできていることも  
計画実行を行う上では必要な要素となってきます。

正しい目標設定・計画立案・メンバーの共有を  
十分に行った上にはなりますが、  
更に計画実行力を高める方法がいくつかありますので  
いくつか紹介できればと思います。

まず1つ目に「行動目標を立てる」という方法があります。

売上やアポイント数などの結果目標はあると思いますが  
それに加えて、顧客訪問を〇〇件行う、や、テレアポを〇〇件行う などの  
行動に対する目標を立てることを行っていくのです。

結果目標のままでは具体的な行動がしづらい状況でも  
行動目標を立てることで具体的な行動を決めることができます。  
その行動目標を達成することができるかを基準に進捗管理をすることで  
計画実行を実現していくことができるようになっていきます。  
(当然のことですが、行動目標が達成できても  
結果目標の達成に繋がらない状況もあり得るため  
行動目標を立てる時も入念に考える必要はあります。)

適切な行動目標を立てることで計画実行力を高める・・・。

是非皆さまも実行していただければと思います。

(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](mailto: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](mailto: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)

---