

「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. 636 ◇◆

■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/>

今回も前週に引き続き、計画実行力を高める方法について
お伝えしていきたいと思います。

計画をその通りに実行できればいいのですが
現実には計画通りに進まない状況も多々発生します。
一見簡単なことに思われるかもしれませんが、
計画実行をする技術はノウハウが多数ありますので
是非ご参考にしていただければと思います。

●T o D o 管理ツールは、親を決めて他のツールは付属物とする

皆さまはT o D o 管理ツールを
どのように活用されていますでしょうか？

T o D o 管理ツールを全く活用しないということであれば
まずはT o D o 管理ツールを活用することから
行っていくことになるのですが、
手帳・付箋・ノート・メモ帳・スマホのメモ機能など
現代では様々なT o D o 管理ツールが存在しています。

それぞれのT o D o 管理ツールはメリット・デメリットがあり、
仕事内容によって扱いやすいツールは異なってきますので
どのツールが一概にいいとは言えないのですが、
T o D o 管理ツールの考え方として、
「活用するツールを一元化する」ということがあります。

例えば、T o D o 管理（タスクの管理）の手段として、
状況や場面に応じて、手帳・付箋・ノート・スマホのメモなどを

複数活用しているケースがあります。

このようなケースは多くの場面であり得ると思うのですが
基本的にT o D o管理ツールの複数化は
タスクの抜けや漏れの始まりといえます。

そのためT o D o管理ツールは、
（どのようなツールを活用する場合であっても）
1つのツールにまとめた方が理想ではあるのですが
仕事をしている場面や状況も様々であるため
T o D o管理ツールを1つにまとめることが
難しいケースもあるかと思います。

このようなケースにおいてT o D o管理ツール活用の原則は、
「1つのツールを親として決め他のツールはその付属物とすること」
（活用するツールを一元化すること）
になります。

付属物への記載（例えば付箋など）は一時的なものにとどめ、
親としているツール（例えば手帳など）に書き写したら
その付箋は捨てるようにします。

スマホアプリでT o D o管理を行っているのであれば
スマホアプリのT o D o管理を親として
付属物（付箋や手帳など）は、一時的な記録としては活用したとしても
最終的なT o D o管理は、親であるスマホアプリにて
全て行うようにします。

これを行うことにより複数のツールの並行使用による
抜け漏れを無くすることができるようになります。

T o D o管理ツールの基本は
どのようなツールを活用するか？ではなく
ツールを一元化できているか？を考えていただくと
漏れなくタスク実行ができるようになることが多いかと思います。

(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

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)
