

「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. 637 ◇◆

■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。

計画実行力を高めていくためには様々な方法があります。
今までこのメルマガでご紹介してきた方法もその1つであり、

- ・自分との約束をスケジュールに入れる
- ・時間がかかるタスクは分解してスケジュールに入れる
- ・タスクの時間予測の訓練を行う
- ・T o D o 管理ツールの親を決めて他のツールは付属物とする

などがあります。

これらのノウハウを活用するだけでも
十分に計画実行力を高めることはできるのですが、
上記以外にも計画実行力を高める方法は存在します。

今週も計画実行力を高める方法について
ご紹介できればと思いますので、
是非ご参考にしていただければと思います。

●自分へのメールを有効活用する

普段の業務を行っているなかで考えたこと、
思いついたアイデア、気づいたことなどを
その場に記録しておくことは非常に重要になります。

その場で思いついたアイデアは

メモをしておかないと忘れてしまうことが多く、
有効なアイデアであっても思い出せなくなる
(アイデアを思いついたこと自体を思い出せない)
ことも多くあります。

有効なアイデアやひらめきは、
机に向かって考えている時よりも
別の作業をしている時に思いつくことも多く、
歩いている時、車を運転している時、電車に乗っている時 など
ふとした瞬間に思いつくことが多くあります。

そのような時に、思いついたアイデアを
手元でメモしておくことが必要になるのですが、
その際に有効となるのが、
「自分のメールアドレス宛へのメール送信する」方法となります。
(自分自身の LINE や Facebook メッセンジャーへ
投稿することで記録する形でも代替できます。)

人は1度忘れたことを思い出すことに大きな時間を必要とし、
そして頭に浮かんだことをずっと覚えていることもできません。

しかし、ある記録を見るとそれに関連する事柄を
一度に思い出すことができるように人間の脳はできています。

1つの関連する事柄を見ることで、
その時に考えていた内容を連鎖的に思い出す経験は
多くの方がしたことがあるかと思います。

そのため、思いついたアイデアやひらめきについて
その場で内容をメモしておくことで
後から振り返った際にそれに関連する事柄を思い出すことが
できるようになります。

言い方を変えると、
思いついた時に内容を記録することを行えば、
その事柄を覚えておくことに頭の容量を使わなくてよい

ということもできます。

アイデアやひらめきを記録する手段に
自分宛のメールなどの記録を活用することで、
ToDo 管理とともに、関連する事柄（アイデア・ひらめき）を
記憶することにも繋がり、それに伴い、
多くのことを同時に処理することができるようになります。

頭の容量を軽くすることも含めて
何気ない瞬間に思いついたアイデアやひらめきを
都度メモしておく手段を確立しておくことで
大きな時間短縮を実現することができるようになります。

（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)
