

お世話になります。

株式会社アイランド・ブレインです。

日々の営業活動で活用できるノウハウを  
このメルマガでお伝えできればと思います。

\*\*\* 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. 641 ◇◆

---

今回のメルマガも、「計画実行」について  
ご紹介していきたいと思います。

前回ご紹介した、

「歩いている間や移動中に考える。

パソコンに取り掛かったら作業する。」

というノウハウを活用して

皆さまのタスク処理のスピードアップに

繋がればと思っております。

今回も計画実行力を高めるノウハウについて  
ご紹介させていただきます。

■夜ではなく朝に仕事をする

仕事を行うなかで、

業務後まで残業をして取り組んでいるケースは  
どの会社でも見受けられると思います。

当然、仕事の期限もあると思うので  
残業が必要にあるケースは致し方ないと思いますが  
残業をすることが日常になってしまっている状況も  
会社によっては発生しています。

労務上で問題がなければ  
残業を行うこと自体は良いと思いますが、  
業務効率の改善の観点で見れば  
その業務を夜ではなく、朝に行うことで  
時間効率の大幅改善をできる可能性はあると思います。

朝の方が

- ・頭がリフレッシュされた状態で考えることができる
- ・他からの依頼事が発生しづらい
- ・業務開始時にスムーズに仕事に取り掛かれる

などの理由により、業務効率が良いとされていますが  
特に「頭を使う業務」「考える業務」が多い方は、  
朝に仕事を行うことで効率が上がる可能性が高いと思います。

毎日の業務に忙殺されてしまう悩みを抱えている方は  
是非この方法を一度試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）

---