

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. 642 ◇◆

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。

前回は、

「夜ではなく朝に行く（考える作業をする）」
というノウハウを活用することで、
業務効率が向上する事例を紹介させていただきました。

作業的なタスクも効率が良くなりますが
特に「考える仕事」が多い方であれば、
朝に行った方が圧倒的な効率化に繋がると思います。

さて、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。
是非皆さまのご参考にしていただければと思います。

■「ついでに行う、一緒に行う、

1つの課題を解決した時に、付属する2つ3つの課題が同時に解決されるようにする。」

1つの行動をした時に、同時に複数の行動を
まとめて行うことができないか？
という考え方をされていますでしょうか？

Aというお客様と3つの要件があるのであれば、
1つ1つ話すのではなく3つの要件を同時に話す。

ある場所に営業に行くのであれば、
同時に周辺にあるお客様にも顔を出してくる。

逆に単独の用事しかないのであれば、
何か他に同時にできることがないかを探す。

など、1つの行動に付随する行動を
まとめて行うことで大きな時間短縮になります。

又、さらに重要な考え方として、
「1つの課題解決を考える時には、
同時に関連の課題解決をまとめて行う」
を基準に課題解決を考えることです。

課題の根本原因を解決することができれば
それに付随する課題は自動的に解決されます。

反対に根本課題を解決させずに
枝葉の課題をいくら解決したとしても
モグラ叩きの如く、同様の課題が形を変えて噴出します。

1つの課題解決を行うのであれば
枝葉の課題を解決するのではなく、
大元の課題がどこにあるかを見極めて
課題解決に取り組むことが重要になります。

(この大元の課題を見つけることが難しいのですが
それを考えて課題解決に取り組むことが
管理者の仕事の1つと言えます。)

このように1つの行動を行うなかでも
効率的に進める方法は多々ありますので、
是非ご参考にしていただければと思います。

(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)
