

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. 647 ◇◆

---

今回のメルマガから、「進捗管理」の内容について  
ご紹介していきたいと思います。

営業マネージャーの仕事と役割も、  
前回の計画実行までを十分に行うことができれば  
かなり前に進んでいると言えます。

正しい目標設定がなされており、  
それに対して正しい計画立案がなされていれば  
計画実行や進捗管理の手間は少なくなります。

「目標達成のためには毎週の進捗会議が最重要だ・・・。」  
このような考えを聞くことも多いのですが、  
進捗会議のやり方が重要なのではなく  
目標設定や計画立案を正しく行っていることに  
起因しているケースも数多くあります。

さて、そのような前提があるなかで  
立てられた計画を正しく運用するためには  
進捗確認を正しく行うことも重要になります。

ある計画を実行したら、  
すべての結果が出るまで放っておくことは少なく、  
ある一定期間（1日、1週間、1ヵ月等）で、  
その計画実行が目標達成に対して上手くいっているのか？  
を確認したくなります。  
まさしくそれが「進捗管理」です。

- ・PDCAとはどのように運用するか？
- ・進捗確認をした後の改善策はなにを考えるか？
- ・計画修正はいつ必要になるのか？

このような疑問が進捗確認を行っているなかでは  
発生するのですが、これらを正しく理解して進捗確認を行うことで  
正しい成果が出せるようになります。

是非来週からのIBメルマガを参考にいただければと思います。

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/>

■ □ —————

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)

---