

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. 651 ◇◆

今回のメルマガも、「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。

進捗管理で現状が目標に足りないことを確認したら
次に必要なことが「具体的な」改善策を立案することになります。

頑張ろう・・・！ではなく、
何とかしろ・・・！ではなく、
お前が考えろ・・・！でも当然ありません。

もうすでにメンバーは頑張っている状況では、
精神論ではなく、「具体的な」改善策・アドバイス
が必要になります。

具体的なアドバイスとは、
具体的な次の行動内容（ネクストアクション）と共に

数字や期限を伴うものになります。

- ・あと1日1件多く訪問しよう
- ・電話をかける件数を1日30件に増やそう
- ・1週間後までに、新しい製品情報を入手して共有しよう
- ・1ヵ月後までに、社内のマニュアルを修正しよう

などといった内容が具体的な事例になります。

では、どうしたら具体的な改善策を考えることができるのでしょうか？

これは計画立案の考え方（課題の解決策立案）

の内容と近いものがあるのですが、

現状の問題解決や課題解決に対する

「関連する知識や解決事例」が多ければ多いほど、
改善策を立案できる可能性は高くなります。

- ・自分の経験を基に具体策を考える
- ・過去の事例と照らし合わせて考える
- ・関連する知識を用いて考える

など、

その分野に関連する知識や解決事例を活用して

具体的な課題解決方法を考えていくことになります。

しかし、現実の業務においては

多くの場合は現状確認をしてから

関連する必要知識を取りに行っても時間的に間に合いません。

課題解決をするその時点において

具体的な課題解決を提案できる必要があります。

そのような観点からも

営業マネージャーをはじめとする管理者は、

常に先行して様々な知識獲得に

アンテナを張っておくことが必要となるのです。

(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)
