

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. 652 ◇◆

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。

PDCA サイクルを回していくにあたって

実際の現場では、

P→D→C→A→D→C→D→C→D→C→D・・・

といったサイクルで、チェックと実行を

繰り返し実施していくことが多くなります。

P→D→C→Aの後に、Pに戻ることを繰り返しては

一向に当初の目標達成ができなくなってしまうため

C→Aを繰り返しながら当初の目標達成を実現していくことが

日々の進捗管理では多くなります。

しかし、現状が目標に対してマイナス状態であれば

具体的な課題解決の方法を実施しながら

修正計画を考えていく必要があります。

（この際に目標修正を必要とするケースもありますが
計画修正で現実的に目標達成が実現可能であれば
目標は変えずに計画修正をして
当初の目標達成を目指すことになります。）

今回はこの計画修正の考え方についてご紹介したいと思います。

目標達成を実現するために計画修正を考えることになりますが、
当然、当初立てた計画の精度が高ければ高いほど、
計画修正は軽微で済みます。

初めの計画立案はこの観点からもやはりとても重要といえます。

そして計画修正においては課題解決の観点のない計画はNGですし、
計画修正をした時にフロントヘビー的計画になっていないかを
十分に検証する必要があります。

前述のように、現状確認をすると
当初計画よりも遅れを取っていることが多くなります。
遅れを取り戻すために計画を修正するということは、
当初計画よりも内容が時間的にも内容的にも厳しくなることになります。

計画立案の段階でも、ある意味普通に計画を立てると
フロントヘビーになることが多くあります。
その計画をより厳しくしようと言うのだから、
さらに時間的に厳しい計画にならざるを得なくなります。

これが時間的限界を越えると実行不可能な修正計画となってしまう、
組織がこれ以上動かなくなります。

計画立案に比べて修正計画は短時間で出さなければいけないことが多く、
ここにもマネージャーとして短時間で正確な修正計画を
作成するというスキルが求められます。

(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)
