

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. 653 ◇◆

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。

今までのメルマガを通じて進捗管理は、

- ・現状確認
- ・具体的改善策立案
- ・計画修正

の3つであることを書いてきましたが、
進捗管理には1つの大前提が存在しています。

それは、

「設定されている結果目標は変えない」
ということです。

行動目標は変えてよいのですが、
(行動目標は計画の一部と見ることができるため、

行動目標の修正は計画修正と捉えることができるのですが)、
進捗管理を行う大前提としては結果目標は変えてはいけません。

当たり前ののですがとても大切な考え方で、
現状確認も、具体的改善策立案も、計画修正も、
変えることのない結果目標を達成することが大前提です。

往々にして進捗管理を行うと、
計画修正ではとても太刀打ちできない状況に
あることが分かることがあります。
その現実を直視すると、設定されている結果目標を
下方修正せざるを得なくなる場合があります。

しかし、この場合はもはや進捗管理ではありません。
目標の再設定です。

目標を再設定したのであれば、
次は計画立案からやり直しをしなければいけません。

当然、結果目標を下方修正しなければいけないという事態は
誰もが望むものではありません。
しかし、その状況が起きてしまうということは、
それまでのプロセスのどこかに問題があるからであり、
それも受け止めて次に進むしかありません。

結果目標の修正というのは、
上記のようにとても大きいことなのです。

多くの進捗会議において
簡単に目標の下方修正をすべきという意見が出る時がありますが、
それは進捗管理の原則を無視するものであり、
目標設定・計画立案・計画実行のプロセスを
軽視することにも繋がりがねません。

(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)
