

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. 656 ◇◆

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。

3. 進捗会議を行う

上司・部下やチームの関係性などがあり、
複数人数で進捗管理を行わなければいけない場合は、
進捗会議を行うことが1つの手段になります。

「会議の方法」について紹介を始めてしまうと
膨大な量になってしまいますので、
ここでは進捗管理を行うための進捗会議に絞って
その方法を紹介していきます。

○ 進捗会議は週1回以上が原則

進捗会議を行うにあたり、

決めなければいけないことはその開催頻度です。

営業や製造のような日々の変動要因が多い業務では
進捗会議は週1回以上の実施が必要です。

（経営、財務、人事に関する進捗会議は、
月1回でもよいと思います。）

経営、財務、人事の分野は、
週1回の開催では大きな動きがなく、
進捗管理をする材料がないことも多いです。

しかし、それ以外の分野は日々変動が大きく、
今日の結果によって、明日以降の行動を
変えなければいけないということも発生します。

そのため、日々の動きは
日報等の担当者からの提出物で把握し、
週1回は進捗会議を行い、細かく進捗管理を行う必要があります。

○ 原則として進捗会議参加を優先させる

進捗会議でよく見る光景として、
「〇〇さんは、お客様の訪問をしているので会議は欠席です。」
「△△さんは、現場に出ているので欠席です。」
というようなことがあります。

クレーム対応などでどうしても
顧客対応や現場訪問を優先しなければいけない時もあります。
しかし、進捗会議の欠席が多い人は、
進捗管理の重要性を理解していない人も多く存在します。

進捗会議を行う目的はそこで進捗管理を行うことです。

「目標に対する現状確認をし、具体的な改善策を立案し、計画を修正する」

この目標達成に対して絶対に必要なプロセスよりも

優先する顧客対応や現場訪問がどれだけあるでしょうか？

もちろんゼロであるとは言いません。

しかし、進捗管理の重要性を正しく理解すれば、
顧客対応や現場訪問との優先順位は変わることも多いでしょう。

進捗会議は毎週定例の時間で開催し、
その時間は関係者は極力会議参加を優先させる必要があります。

(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)
