

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. 658 ◇◆

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。

4. 現状確認だけでなく、具体的な改善策も考えて会議に臨む

「進捗管理とは何をする事なのか？」
を考えれば明らかなことなのですが、
会議の参加者は現状確認だけではなく、
具体的な改善策も考えて会議に臨む必要があります。

会議の場でよく見る光景として、
目標と結果が書いてある資料を提示し、
「現在は〇〇円のマイナスとなります」
という報告のみをする人がいます。

しかし、そのようなことは誰が見ても分かります。

目標から結果を引き算すればいいのです。

興味があるのは、現状をただ報告することではなく、
「現状の課題を認識してどのような改善を講じるか？」
ということです。

しかし、今までのメルマガでもご紹介したように、
具体的改善策を考えることは簡単ではありません。
簡単に考えて答えが出るのであれば
既に実行していることも多くあると思います。

改善策を講じることは簡単ではないのですが、
それを考えてこそ価値のある進捗管理をしていると言えます。

このようなことを会議に参加するメンバーは考える必要がありますし、
当然、会議を運営する管理者も考える必要があります。

（一般的にメンバーが考えてくる解決策は
考察が不十分であることが多くなります。
そのため管理者はメンバー以上に有効な解決策を考えて、
会議の場に臨む必要があります。）

ここまで考えた解決策がある前提で会議を行うことで
建設的な議論ができるようになります。

初めのうちは手間に感じることも多いと思いますが、
会議参加者は具体的改善策も考えて臨無用にしましょう。

（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）
