

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. 661 ◇◆

前回までのメルマガでは
進捗管理に関するやり方を記載してきました。

理論上は目標設定から進捗管理を正しく行うことができれば
単年の目標達成に近づいていくことになります。

（前回までの振り返りになりますが、
最初の目標設定が正しくなければ
いくら進捗管理を頑張っても意味がなく
結果的に成果を落とすことに繋がります。

しかし、目標設定が正しくされていても
それに対する進捗管理が不十分であれば
途中で目標達成ができない状況が生まれてしまいます。

完璧な目標設定と実施スケジュールがあれば
進捗管理が不要となる可能性もありますが、

現実的には難しく進捗管理のなかで PDCA を回すことが求められていきます。)

理論上は目標設定から進捗管理を正しく行うことができれば問題なく目標達成を実現できるのですが、もちろん現実の世界はそれほど単純ではなく、多くの複雑な要素が絡み合い、理論理屈では説明できないような事象も発生します。

しかし、目標達成までのプロセスを理解していることは、確実に目標達成の確率を高めることができます。

そして、営業マネージャーは目標達成を1回だけではなく、何度も何度も、毎年達成をしていくことが求められます。今期の目標を達成したら完了ではなく、同時に来期の目標設定や計画作成が必要になります。

さて、それでは今まで記載をしてきた目標達成までのプロセスと、次の目標を達成するためのプロセスは、どのように関係しているのでしょうか？

今回からの IB メルマガは、「目標達成と次なる目標設定」についてご紹介していきたいと思います。

(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)

0120-252-764 (東京)

0120-252-764 (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)

0120-252-764 (東京)

0120-252-764 (大阪)
