

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. 662 ◇◆

今週の IB メルマガも

「目標達成と次なる目標設定」について
ご紹介できればと思います。

○ 目標達成プロセスのオーバーラップ

目標設定や進捗管理を行っている管理者様であれば
誰もが経験されていることだと思いますが、
今期と来期の目標達成プロセスはオーバーラップしています。
(今期の目標を追っている期中で、
来期の目標設定を考えていく必要があります。)

ある目標を設定した場合、
それを達成するためのプロセスを踏みます。
そしてその目標達成の状況を確認してから、
来期の目標設定を行うことができればいいのですが

実際の業務でオーバーラップが発生します。

今期の達成を確認した後では、
次の目標達成に対する動き出し（計画実行）が
遅くなってしまうためです。

これはなぜ発生するのでしょうか？

それは、ビジネスの世界は時間が常に連続しているからです。
日本では3月末決算の企業が多くありますが、
例えば期中の7月31日から8月1日にかけての時間と、
期が変わる3月31日から4月1日にかけての時間は何も変わりません。

では、3月31日から4月1日に期が変わるからといって、
3月31日の夕方にその期の目標達成率を確認し、
一晩で来期の目標設定・目標共有・計画立案を行って、
4月1日から始まる計画実行に備えるのでしょうか？

それは不可能な話です。
もし仮にそれを行ったとしても、
明らかにそのプロセスは不完全になるでしょう。

4月1日に計画実行をスタートしようとする、
目標設定・目標共有・計画立案は
それよりも前にスタートしなければいけません。

4月1日に間に合わせようとする、
遅くとも3ヵ月前（1月1日）、
理想的には6ヵ月前（10月1日）にスタートをしたいところです。

それだけ、目標設定・目標共有・計画立案を
正しく行おうとすると時間を要するわけです。

理想的には目的達成状況を確認した後に
来期の計画を考えたい心理は分かるのですが、
ほとんどのケースで目標達成（あるいは目標未達成）を見てから

次の目標設定をしたのでは遅いということです。

(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)
