

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. 663 ◇◆

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。

先週のメルマガで目標達成のための活動と
来期の目標設定はオーバーラップすることをお伝えしましたが
今回も目標設定のオーバーラップについて
ご紹介できればと思います。

○ オーバーラップ期間の階層ごとの役割

今期の計画実行や進捗管理をしながら、
来期の目標設定や計画立案を行うオーバーラップ期間は、
階層ごとに以下の役割を持つことが理想的です。

経営者・・・来期の目標設定と計画立案のことを考える

管理者・・・今期の目標達成のことに、来期の目標設定と計画立案のことを考える
担当者・・・今期の目標達成のことを考える

管理者は今期の目標達成をメンバーと共に追いつつ、
来期の目標設定と計画立案を経営者と共に
考えなければいけません。

役割が多いように思えますが、
これも管理者の大切な役割の1つです。
もちろん管理者を兼任している経営者は、
これを行わなければなりません。

なお、上記は単年のことを想定していますが、
5年の中期経営計画についても同様のことが言えます。

ということかと言うと、例えば5年の中期経営計画を作った後、
次の5年の中期経営計画を作るまでには、
5年を待つことはないということです。

実際には3年～4年経った時には、
5年の計画を作り直す必要が出てきます。

単年に比べて時間軸は長いですが意味合い的には同じです。
5年が終わった後に次の5年を作り始めるのでは遅くなり、
ビジネスにおいて戦略に基づいた行動ができない
空白の時間を生み出してしまうことになります。

このような空白期間を作らないために
目標のオーバーラップを想定した行動が必要になります。

(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）

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

〒542-0086 大阪市中央区西心斎橋 2-9-38 おおきに心斎橋 LANDMARK ビル 7F

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）