

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. 664 ◇◆

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。

今週からは2つの目標達成プロセスの
オーバーラップ期間において、
営業マネージャーをはじめとする管理者に
求められる役割や能力について紹介していきます。

○ 今期の目標達成

オーバーラップ期間中に求められる管理者の役割の1つに
「今期の目標達成」があります。

営業マネージャーに求められる役割で
「今期の目標達成」というと当たり前に感じるかもしれません。

しかし、当たり前のことですが
多くの人ができていないことがあります。

オーバーラップ期間に突入すると、
途端に今期の目標達成をあきらめたり、
その活動を止める管理者が数多く存在するのです。

なぜそのようなことが起きてしまうのでしょうか？

それは、今期の目標達成が苦しい原因を
目標設定や計画立案の精度が悪かったせいにしたいのです。

進捗管理の原則で考えると、

- ・目指すべき結果目標は変えない
- ・計画は具体的な改善策立案のもとに修正をしていく

という考え方があります。

つまり、結果目標は変えることは許されず、
計画についても当初立てた計画がベースになり、
大幅な変更ができるわけではありません。

特に期の後半になってくると、
具体的改善策もある程度打ってきているので、
手段的そして時間的な観点からも目標達成への厳しさが
明らかになってきます。

そんな中で、
「来期の目標設定や計画立案を始めよう」という話が出てくると、
待っていました。とばかりそこにだけ力を入れ始めて、
今期を達成するという取り組みが弱くなってしまうのです。

来期の目標設定や計画立案を考えることは管理者として必要です。
しかし、それによって、「今期の目標達成」への取り組みが
弱くなってしまっはいけません。

当然チームメンバーや担当者は
今期の目標達成に向けて引き続き頑張って動いています。
そこへの取り組みの力を管理者が弱めることは、
現場の孤立やモチベーション低下にも繋がりがねません。

(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)
