

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=regist>

◆◇ 営業代行サービス成功事例共有 VOL. 665 ◇◆

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。

○「戦略」と「戦術」の2つの時間軸を行き来する

今期の目標達成を目指して行動しているなかでは
計画実行と進捗管理に力を入れるとともに、
中期経営計画の立案に参加することも
営業マネージャーは求められます。

その時は、「戦略」と「戦術」の2つの時間軸を
しっかりと棲み分けて、行き来する必要があります。

戦略の時間軸は、3年～5年、

戦術の時間軸は、1年
です。

営業マネージャーをはじめとした管理者の中には、
この2つの時間軸を混同してしまっているケースが多くあります。

その取り組みは1年で行うには難しく
3年～5年かかるのでは・・・？

その取り組みは3年～5年の時間軸で話しているが、
1年でも行うことができるのでは・・・？

会議の中でこのような疑問を感じるときも少なくありません。

このような「戦略」と「戦術」の時間の行き来は
簡単なことではありません。
特に目の前の目標達成を追っていると、
戦略的な時間軸に自らの頭をシフトすることは
とても難しいことです。

しかし、それが求められるのが管理者であり、
それに果敢にチャレンジしていくことが管理者の役割です。

「戦略」と「戦術」の2つの時間軸を使い分けて
来期以降の目標について考えていくことを
是非、意識して実施していただければと思います。

(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=regist>

【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)
