

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. 666 ◇◆

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。

○管理者の二面性を正しく活用する

前回のメルマガで、管理者が考える内容として

- ・戦略の時間軸は、3年～5年、
- ・戦術の時間軸は、1年

の2つの時間軸をそれぞれ考えることを紹介しました。

このような2つの目標達成のプロセスのオーバーラップ期間中は、
管理者には良くも悪くも二面性が発生します。

管理者は一方では経営者の方を向いて、
5年先や来期の話をしながら、
もう一方ではメンバー・担当者の方を向いて、
今期の目標達成について一緒に注力をします。

ここに事案によっては二面性が発生します。

例えば、現場である商品の目標達成のため
日々訪問と提案を繰り返している状況があります。

しかし、来期は中期経営計画の観点から
この商品をラインアップから外そうという話が持ち上がっています。

もしマネージャーがこのことを現場に伝えたら
日々の目標達成へのモチベーションに大きな影響を与えかねません。

そのため、この計画については
今は絶対に現場には話さないようにしなければならない、
というような内容です。

管理者はこういったことにも細心の注意を払いながら、
今期の目標達成と来期の目標設定・計画立案の話を
していかなければいけません。

管理者はその性質上、
二面性が発生することは避けられないのですが
このような二面性が発生することを理解した上で、
会社が掲げるビジョンの実現と、
メンバーの成果を最大限発揮できるように
取り組んでいく必要があるのです。

(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=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）
