

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>

(お手数をおかけしますが、
入力フォームにメールアドレスを入力後、
解除を選択していただければと思います。)

◆◇ 営業代行サービス成功事例共有 VOL. 668 ◇◆

今週の IB メルマガも引き続き
管理者の心構えについてご紹介できればと思います。
管理者の皆さまはご参考にしていただければと思います。

○私は教えることができません

管理者としての重要な役割の1つに、
担当者を「教育する」という役割があります。

これは、管理者である皆さまが望むと望まざるとに関わらず、
管理者となるのであれば誰にでも付与される

逃れることができない役割です。

管理者は自身が管理するメンバーに
技術面・考え方・精神面など
幅広い分野を教育することが求められます。

このような分野（自身が理解していない分野も含めて）
の教育を求められた時に管理者から聞かれる言葉として

「私が人を教えるなどという難しいことはできません」
「私は教えるということが苦手です」
「私は誰からも教えられずに仕事を覚えたので、私も教える気はありません」

というものがあります。

これらの言葉は残念ながら管理者の役割を認識しておらず、
経営者が管理者に求める成果をあげることができなくなります。

なぜなら、管理者に課されている目標の達成のためには、
多くの場合担当者の成長が不可欠であるからです。

管理者は担当者を教えることを自らの役割として認識し、
そのために必要な情報や知識を兼ね備えていることが求められます。

そのためには管理者自身も常に学習をしなければいけません。

是非、部下を持つ管理者はこのような観点で
仕事に取り組んで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=cancel>

（お手数をおかけしますが、
入力フォームにメールアドレスを入力後、
解除を選択していただければと思います。）

【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）
