

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。

*** 当社代表の鈴木が書籍を出版しました！ ***

「人なし金なし時間なしに活路！ 中小企業の営業代行サービス活用術」

<https://www.amazon.co.jp/exec/obidos/ASIN/486367693X/honnoinfo-22/>

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. 670 ◇◆

今週の IB メルマガも前回に引き続き
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。

○ 自分の部門だけを頑張ります・・・

管理者と話している中で
このような発言を聞く機会はないでしょうか？

「私は営業部の管理者なので売上目標の達成を頑張ります。
施工・製造・制作部門のことはその部門の管理者の仕事です。」
というような言葉です。

もちろんこの言葉も決して間違っているわけではありませんが、
管理者としてはあまり好ましくない言葉の響きがあります。

もちろん営業部の管理者であれば、
営業部全体に課されている目標達成に対して責任があり、
他の部門の目標に対して直接的な責任はありません。

しかし、企業は各部門が有機的に結びつき、
通常はどの部門が欠けても企業全体としては良い仕事ができなくなります。

営業部が受注を獲得したとしても、
そのサービス提供を行いお客様に納品するのは
施工・製造・制作部門の役割になります。

仮にこれらの部門が持っている目標に対して
現状が大きく遅れているのであれば、
それは営業部の目標達成もできなくなる可能性も高くなります。

このような観点から管理者は、直接的な責任が無いとはいえ
他の部門の管理者の目標設定や計画立案、
その進捗状況に対して十分な関心を持たなければなりません。

そして、他部門が目標達成に対して苦戦をしているのであれば、
管理者の仕事と役割を理解している者どうし、
お互いに目標を達成するためのアイデアや具体策を
出し合うという姿勢がとても大切です。

(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=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）
