

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. 671 ◇◇

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。

○ 社長の言うことに全て従います・・・。

中小企業の管理者に多くありますが
管理者の発言として、「社長の言うことに従います。」
といった類の内容を聞くことがあります。

- ・創業期から経営者と一緒に仕事してきた管理者
- ・会社の役に立とうという気持ちが強い管理者

- ・担当者のうちから経営者に目をかけてもらい
育ててもらったという恩義が強い管理者

などから聞かれることが多い言葉です。

この言葉も管理者の姿勢として誤っている
可能性を含んでいるものになります。

このような考え方は担当者であるうちは問題がなく、
またこのような考え方が駄目な訳ではないのですが、
本来、管理者となるためには新たな姿勢や考え方を
身につけなければいけません。

管理者はその企業や組織の中で、
意思決定において独立性を保つ必要があります。

経営者のことを理解している前提にはなりますが
管理者の役割として、時には経営者に対して
独自の意見を発信する必要があります。

経営者が言ったことに対して全て迎合しては、
本当の管理者とは言えません。

もちろんその企業の一員として仕事をするからには、
会社や経営者の意思決定に従う必要もあります。

しかし「会社や社長についていきます」という言葉には、
会社や社長が言うことであれば「盲目的」に従っていきます、
というニュアンスを含んでいる時があります。

管理者は自分自身で考えて、
経営理念やビジョンに従うとするとこちらの方がよいのではないか？
という意見を強く主張する必要があるのです。

(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=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 大阪市中央区西心斎橋 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)
