

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. 673 ◇◆

今週の IB メルマガも前回に引き続き
管理者とその周囲の人との関係構築において
重要な点を紹介していきます。
管理者の皆さまは是非参考にしてみてください。

○ 管理者どうしの関係構築

前回ご紹介したように管理者と経営者の関係は
非常に重要ではあるのですが、
管理者は、管理者同士の関係構築もとても重要です。

管理者同士とはそれぞれがそれぞれの部門の責任を持ち

仕事をしている横の関係になります。

お互いがそれぞれの目標達成に対して、
直接的な責任を持っているわけではありませんが、
目標達成においてお互いのパフォーマンスはとても重要です。

そのため常に信頼関係を築き、
お互い様・助け合いの精神で仕事をする必要があります。

管理者どうしの関係で好ましくない関係は3つあります。

その1つ目は対立です。
それぞれが異なる部門で異なる目標達成を目指すため、
管理者間の意見や主張も相違することがありますが、
それはある意味では当然のことであり、
お互いが管理者としての独立性を保っている証でもあるため
良いことでもあります。

しかし管理者間で対立をすることは好ましくありません。

ここで言う相違と対立の違いは、
お互い経営理念・ビジョンの達成を目指し、
同じ方向を向いた上での意見や主張の違いなのか？
お互いに経営理念やビジョンの達成からはそっぽを向いて
いがみあっているだけなのか？

によって判断することができます。

管理者の最大の目的である経営理念とビジョンの達成をあらためて認識し、
対立から相違に変えていく必要があります。

(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 大阪府中央区西心斎橋 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)
