

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. 674 ◇◆

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。

今週は先週に続き、
管理者と別部署の管理者の関係性について
ご紹介できればと思います。

○ 管理者どうしの関係構築

前回のメルマガでは、管理者同士の関係性として
部署（管理者）同士が対立している関係について

紹介してきました。

このような関係性が改善する必要がありますが
他にも管理者同士の関係性で避けた方が良いものはあります。

代表的なもの2つ目は「無関心」になります。

かなり大きな組織や数多くの拠点数を持つ企業で、
お互いにお互いの目標達成に対して
全く影響をしないのであれば無関心でもよいですが、
少しでもお互いの存在が影響を及ぼす関係であれば
関心を示すことが正しい姿勢と言えます。

お互いの目標達成に対しての進捗はどうか？
目標達成のためにはどのような課題があるのか？
担当者のモチベーションや成長度合いはどうか？

そのような普段からのコミュニケーションが、
お互いの目標達成のための協力関係を築くこととなり、
お互いの目標達成の確率を高めることができます。

責任はないにしても「他部署に関心を示す」

管理者同士がこのような意識が持てると理想的といえます。

(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）
