

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. 676 ◇◆

先週までのメルマガでは
管理者として好ましくない姿勢や発言、
管理者と周囲の関係構築について紹介をしてきました。

それではいよいよ今週からは、
管理者の仕事と役割を果たしていく上で、
共通して持つべき心構えを紹介したいと思います。

○ 管理者は自らの仕事と役割を理解する

まずは管理者は自らの仕事と役割が何であることを
理解する必要があります。

管理者の仕事と役割は、
この営業マネージャーの仕事と役割は、

1. 「経営者理解」
2. 「経営戦略理解」
3. 「目標設定」
4. 「目標共有」
5. 「計画立案」
6. 「計画実行」
7. 「進捗管理」
8. 「目標達成」

そしてこの仕事と役割を行っていくために共通して必要となる

9. 「管理者としての心構え」
10. 「人を教えること」
11. 「考えること」

を加えた11の項目が管理者の仕事と役割の全体像となります。

もちろん、すべての管理者の仕事と役割を
完璧にこなせる人はなかなかいないかもしれません。

しかし管理者は、担うべき仕事と役割が何なのか、
ということははっきりと理解する必要があります。

この管理者として必要な要素を理解していくことが
管理者としての能力向上に繋がっていくことになります。

(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）
