

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. 677 ◇◆

今週のメルマガも先週に引き続き
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。

○ 管理者は常に経営者と同じ方向を向く

管理者は常に経営者と同じ方向を向く必要があります。

経営者と同じ方向とは、
もちろん経営者の言うことを盲目的に信じるのではなく、
経営理念とビジョンを達成することです。

管理者同士で意見の相違があることもよくありますが、
当然、経営者と考え方や意見の相違が生まれる場合もあります。

しかし、経営理念・ビジョンの達成という目的が
一致している上での考え方や意見の相違であれば、
それは大いに議論を重ねるべきものになります。

又、社内の管理者は、経営理念・ビジョンの達成において、
基本的にポジティブでいることが求められます。

もし、経営理念・ビジョンの達成に
メンバーからネガティブな意見が出ているのであれば
それは管理者として課題解決をしていく必要があります。

又、例えば社外の人からネガティブな意見があったとしても、
その意見自体は受け止めながらも
常に経営者と同じ方向を向く必要があります。

なぜなら、社外の方は経営理念やビジョンの達成に対して
意見は言いますが責任は持たず、
何か直接的な行動をするわけでもありません。

経営者は直接的に一緒に仕事をして
経営理念やビジョンを達成できるのは、
社内にいる管理者ならびに担当者だけなのです。

管理者は外部から招かれるコンサルタントや専門家に比べて、
経験・スキル・能力等が劣ることもあるのですが、
経営理念・ビジョンの達成のため、
常に経営者と同じ方向を向くという姿勢を貫いていきましょう。

(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)
