

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. 678 ◇◆

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。

○ 管理者は意思決定において独立性を保つ

管理者は経営者の従属機関ではありません。
管理者は意思決定において独立性を保つ必要があります。

より分かりやすく言うと、
「社長が言ったからそうなのだ」ではいけません。

また、もしあなたが管理者として
会社の決定事項を担当者に伝える場面があったとして、
担当者から「なぜこれからはそのようなことをするのですか？」
と聞かれた時に「社長がそう決めたからです」
と担当者に言ってもいけません。

管理者はどのような意思決定においても、
経営理念・ビジョンの達成という基準で判断して、
自らの意見や立場を持って発信をしなければなりません。

「社長が言ったから」
「先輩の管理者が言ったから」
「皆がそう言うから」・・・

このような基準で意思決定をするのであれば、
あなたは管理者ではなく誰かの従属機関であり、
そこに管理者として存在している意味がありません。

先週のメルマガでは、
「管理者は経営者と同じ方向を向かなければいけない」
と紹介しました。

そして今週のメルマガでは、
「管理者は独立性を保たなければいけない」
と紹介しました。

矛盾しているようにも見えますが、
このような関係には実は矛盾はありません。

独立してでも存在できる複数のものが、
同じ方向を向いて有機的に結びついている状態は、
1つ1つが単独で出すことができる成果の足し算よりも
多くのことを成し遂げられる可能性を秘めているのです。

(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)
