

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. 679 ◇◆

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。

○ 管理者は教育する仕事を役割として持っている

管理者は担当者を「教育する」という役割を持ちます。

私たちは生まれてから、そして学校生活においても、
様々なことを誰かから教えられて育ってきています。

しかし、私たちが教えられる内容の中に、

大学で教育学部に在籍をしたことがある人を除けば、
「人を教えること」については全く教わることが
無かったと言ってもいいでしょう。

このような私たちの多くが、
「人を教える」という方法を教わっていません。

しかし、企業の管理者となった途端に、
人を教えることがあなたの「役割」と言われるのです。

管理者の方から
「私は教えることなんてできない・・・」
「どうやって教えたらいいか分からない・・・」
と言う意見が出るのも、ある意味では自然のことかもしれません。

しかし「できない」「分からない」
と言っているだけでは前に進みません。

管理者として良い仕事をするためには、
何としても「教育する」ということをできるようにしなければいけません

教育することを管理者の役割と捉えて
苦手であったとしても克服をしていく必要があるのです。

(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)
