

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. 681 ◇◆

先週までのメールマガジンでも紹介したように、
管理者は「人を教える」という役割を持っています。

私たちは生まれてからまず始めに親に教えられ、
そして学校生活や集団組織、会社のなかで、
様々なことを誰かから教えられて育ってきています。

しかし私たちは、「人を教えること」については
ほとんど教わることがなかったと言ってもいいのではないのでしょうか。

そんな私たちが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」であると言われるのです。

管理者の中には

「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わからない」

と言う方がいるのも、ある意味では自然のことかもしれません。

しかし、管理者である以上、

「できない」「わからない」と言っているだけでは前に進まず、

今まで管理者の心構えでも紹介したように

管理者は成すべき仕事や役割から目を背けてはいけません。

管理者として良い仕事をするためには、

何としても「人を教える」という役割を

できるようにしていく必要があります。

今週からの IB メルマガは、

この管理者が持つ「人を教える」という仕事について

考え方やノウハウについて紹介していきたいと思います。

部下を持つ管理者や、指導するメンバーがいるリーダーなどは

是非考え方の参考にしていただければと思います。

(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)
