

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. 682 ◇◆

今週のメルマガも引き続き
管理者が持つ「人を教える」という役割について
ご紹介をしていきたいと思います。

○「担当者に仕事のやり方やスキルを教える」

管理者はその役割として、
担当者に仕事のやり方やスキルを教える必要があります。

あなたが上司や先輩から教えられたように、
今度は管理者であるあなたが担当者や部下に
仕事のやり方やスキルを教えていく必要があります。

しかし、このようなことを書くと
違和感がある人も多いかもしれません。

「私は誰からも仕事のやり方を教わっていないけど・・・」
「誰も教えてくれないから見よう見まねで覚えた・・・」
と言うかもしれません。

確かにあなたはそうだったかもしれません。

しかし、今管理者として
あなたが教育しなければいけない担当者や部下は、
同じ方法を適用してもうまくいかない可能性があります。

では、なぜあなたが受けてきたやり方と同じ方法が
適用できないのでしょうか？・・・

これには様々な理由がありますので、
一概に断定はできないのですが
(この部分については来週の IB メルマガでご紹介したいと思っていますが)
いずれにしても自分が苦労した方法を
そのまま部下であるメンバーに適用しても
プラスに働く場合もあれば、マイナスに働く可能性があることは
理解しておかなければいけません。

業務内容を理解させるために
敢えてメンバーに苦労をさせることもあります、
それによってモチベーションが下がってしまう可能性もあります。

このような観点から管理者はメンバーに
「教える」という役割を認識した上で、
マネジメントをする必要があるのです。

(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 大阪府中央区西心斎橋 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)
