

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. 684 ◇◆

管理者が持つ「人を教える」という役割について
管理者のなかには、
「自分自身も上司から教わったことがない・・・。」
と思われる方がいるかもしれません。

それはどのような原因があるのでしょうか？
引き続き今週もこの観点で情報発信をさせていただきます。

○ 仕事の選択肢が多い

教育をするということに対しての悩みが
昔から大きくは変わっていないとはいえ、

現在、管理者となっている人たちが担当者であった時と現在では、
確かに変化をしていることはあります。

まず、現在、主に 20 代～30 代の人たちは、
基本的には数十年前に比べて
仕事の選択肢がとて多い時代に生きています。

簡単に言うと、20 代～30 代の担当者は、
御社で仕事をしなくても何かしらの仕事に就くことは
困らないということです。

また、現在は I T を中心としたビジネス環境の変化から、
企業の平均寿命が明らかに短くなっており、
働く側がずっとその会社で働きたいと思っても、
企業側の方が先に無くなってしまったりします。

そのような観点からも、働く人が多くの選択肢を持ちたいと
思うことは自然なことであるとも言えます。

今はスマホ片手に歩きながら
転職情報を見たり面接の応募ができたりします。

「他の会社がどのような仕事をしているのか？」
「給料はいくらなのか？」
という情報も、
数十年前に比べたら格段に入手しやすくなっています。

このような観点を意識するだけでも、
管理者として担当者との接し方が変わる人もいるかもしれません。

いま目の前の担当者に会社に留まってもらい
良い仕事をしてほしいと考える人は、
管理者であるあなただけではなく
実は多くの企業と競合している、
ということを理解しなければいけません。

(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 大阪府中央区西心齋橋 2-9-38 おおきに心齋橋 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)
