

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. 685 ◇◆

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。

○ .仕事をするものの目的の多様化

仕事をする目的もまた数十年前に比べると
多様性が増していると言えます。

数十年前は、

- ・良い仕事ができるようになりたい
- ・たくさんのお金を稼ぎたい

ということを考える人の割合は現在に比べると多かったと思います。

しかし、今は、

- ・仕事はそこそこでプライベートの時間も充実させたい
- ・ある程度生活に必要なお金を稼ぐことができれば、
趣味とそのコミュニティに関わる時間をより大切にしたい、

というような目的を持った人が増えていることは間違いないと思います。

「そのような甘いことを言っていて、
仕事ができるようになるわけないだろ・・・。」
と思う管理者もいるかもしれません。

しかし、そのような価値観を

「甘い」というように思ってしまうことは、
現在の変化に取り残されてしまう可能性が高くなってしまいます。

人は他の人の価値観に影響を与えることはできるかもしれませんが、
人の価値観そのものを直接変えることはできません。

長い時間かけて形成されたその人の価値観は、
お互いに尊重し、違いを認め、共存を図っていく必要があります。

(もちろん多くの管理者が持っている
「仕事を優先して一生懸命やるべきだ」という価値観も、
現在の若い世代から否定される筋合いも1つありません)。

担当者や部下が仕事に対する目的をどう考えているか？

「どのような価値観を持っているのか？」

「どうしたら管理者と担当者の価値観の共存を実現することができるのか？」

といった観点も管理者は常に向き合わなければなりません。

(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)
