

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. 687 ◇◆

管理者が持つ「人を教える」という役割について
引き続き今週も情報発信をさせていただきます。

○「やり方」とは具体的な行動で定義する

管理者はメンバーに対して、
仕事の「やり方」を教える必要があります。
では「やり方」とは何でしょうか・・・？

それは具体的な行動として定義することです。

「頑張る」は具体的な行動ではありません。

「しっかりやる」も具体的な行動ではありません。
「このような感じでやる」も具体的な行動ではありません。

管理者は担当者や部下に

「頑張って具体的にどのようにすればいいのか？」
「しっかりやるとはどういった行動をするのか？」
「このような感じとは、何ができたならその感じを満たせるのか？」
を具体的に示す必要があります。

前回のメルマガでもお伝えしましたが、
いま管理者であるあなたが担当者の時には、
このような曖昧な表現で教えられたとしても、
それを自ら考え具体化していったはずです。

しかし、現在の多くの担当者が、
そのようなことを自ら考察し行動を具体化していくことに
あなたと比べて積極的ではありません。

しかし、担当者や部下は
根本的に仕事のやる気を失っているわけではありません。
「やり方」が分かっていないだけなのです。

管理者であるあなたが具体的な行動を示すことにより、
仕事がうまくいき、お客様に喜んでもらうことが増え、
その繰り返しによって考え方や価値観が良い方向に変わっていきます。

管理者はそのことを信じ、
具体的なやり方を教えることを繰り返し行っていか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）
