

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. 688 ◇◆

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。

○担当者を動機づけする

先週までの IB マルマガでは、
管理者の「仕事のやり方やスキルを教える」
という役割について紹介していきました。

このような要素の当然必要ではありますが、
他にも管理者には担当者マネジメントで必要な要素があります。

管理者は担当者や部下を、
「仕事に対して動機づけする」という必要があります。

ある仕事に対して同じやり方で取り組んだとしても、
取り組む人の動機やモチベーションの度合いによって、
その仕事の成果は大きく変わってくるのです。

この現象は機械やロボットでは絶対に起こりえないことです。
機械やロボットは、スイッチを入れれば期待される成果を、
良くも悪くもほぼ間違いなくアウトプットしてくれます。
もちろん故障や不具合が起きることもありますが、
今日はロボットの機嫌がよかったから2倍の成果をあげてきた、
などということは考えられません。

しかし、担当者や部下は人間です。
このような機械やロボットでは起こりえないようなことが、
人では簡単に発生する可能性があります。
同じ仕事でもどのような動機・精神状態・心持ち・感情で
取り組むかによって、その成果は大きく異なります。

このことから管理者は、
担当者に対して仕事に対して常に動機づけをすることが必要です。

「この仕事は世の中の役に立っている」
「あの案件を成し遂げることによってお客様の大きな満足に繋がる」
「今月の目標を達成することは成長に繋がっている」

など、なぜこの仕事に取り組むと良いのかを
メンバーに伝えていく必要があります。

動機やモチベーションに繋がる言葉は人それぞれですが
このような担当者のモチベーション向上に繋がる取り組みを
管理者は常に行っていくことが重要になります。

(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)
