

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. 689 ◇◆

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。

○担当者が今よりも良くなることを考える

管理者が担当者を教育するなかにおいて、
全ての基本となる考え方や姿勢は、
「担当者が今よりもどうしたら良くなるかを考える」
ということです。

この考え方は、
「仕事のやり方を教えてできるようになってもらう」とか、

「目標を達成する」などの考えではなく、
そのような観点の上位をいくものになります。

現在あなたが誰かを部下として持っているならば
「〇〇さんが今よりも良くなるために私は何をすべきなのか？」
と自問してみてください。

ピーター・ドラッカーは著書の中で
「管理者とはその企業内においては、
担当者の「親」あるいは「教師」のような役割を持っている」
と記載しています。

子を持つ親であれば、
子が仮に何の仕事をしていてどのような状態にあらうとも、
今よりも良くなってほしい、
と考えることは自然なことだと思います。

生徒を持つ教師であれば、
生徒が将来何の仕事に就こうとも、
少しでも多くの知識と社会的なルールを身につけてほしい
と願うのではないかと思います。

もちろん管理者は、担当者や部下の親や教師ではありません。

しかし、担当者や部下は多くの事において
管理者であるあなたの助けを必要としています。

企業内の「親」や「教師」となったつもりで
担当者に接すると決めたならば、
管理者としての意識や仕事ぶり、
成果が変わるきっかけになるかもしれません。

(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）
