

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. 691 ◇◆

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。

○管理者の教えるという役割

今までのメルマガで、管理者の
「人を教える」ということの原則論を記載してきました。

繰り返しご紹介している内容にはなりますが、
管理者となった瞬間に「人を教える」という仕事は
漏れなくセットで付いてきます。
これを切り離すことはできません。

人を教えることが得意な人などほとんどいません。
だから管理者の駆け出しのうちは
人を教えることが下手くそでも、格好が悪くても良いのです。
ベテランの管理者もみな同じようなことを間違いなく経験しています。

「人を教える」ということに逃げずに取り組もうという
管理者にとって1つ良い話があります。

それは、人を教えることに取り組むと、
「教わる人ではなく教える人が最も学ぶことができる」
ということです。

どのように伝えたら担当者が分かってもらえるのか？
よくよく考えてみると自分はどうやってこの仕事をやっているのか？
などを真剣に深く考えることになります。

人を教えることに一生懸命取り組むと、実は自らが最も成長できるのです。

担当者や部下は企業内においては（場合によっては企業外においても）
管理者であるあなたの助けを必要としています。
担当者や部下の価値観を理解し、
望む仕事のスキルや経験、成果を出していくことができるよう、
管理者として常に考えて取り組んでいきましょう。

（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）
