

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. 693 ◇◆

今週からの IB メールマガジンは、
管理者の「考える」という仕事について
紹介をしていきたいと思います。

○ 2つの「考える」仕事

管理者に求められる「考える」という仕事には、
2つの要素があります。

1つ目は「未来を想像する仕事」、
2つ目は「人の気持ちを想像する仕事」です。

営業マネージャーをはじめとする管理者には、
あらゆる場面において、
未来を想像することや、人の気持ちを想像することが求められます。

1つ目の未来を想像することですが、
ここで言う「未来」とは、
ある人にとっては10年後（ビジョン思考）、
ある人にとっては5年後（戦略的思考）、
ある人にとっては1年後（目標設定思考、課題解決思考等）、
ある人にとっては1か後、1週間後、1日後（明日）、
若しくは1時間後だったりします。

又、これが経営者の場合は、
10年後のビジョンをどうするかを考える時もあれば、
1時間後の商談がどうしたら上手くいくかを考える時もあり、
役割や場面によって、想像する未来の時間軸も様々になります。

どの時間軸でも、未来を想像する仕事はすべて
「考える」仕事と呼ぶことができます。

そして、実際の未来を作っていくことは、
「考えたことを実行する具体的な行動である」
とすることができます。

しかし、具体的な行動をするためには、
未来を想像する（考える）というプロセスが
具体的な行動をする前に必要です。

管理者はあらゆる場面で「考える」仕事を行い
どのような行動が有益な未来に繋がっていくかを
決めていく必要があるのです。

（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 大阪府中央区西心斎橋 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)
