

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. 694 ◇◆

今週からの IB メールマガジンも、
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。

○ 「考える」とは勉強することではない

先週の IB メールマガでお伝えしたように
考えることが「未来を想像すること」という定義なのであれば、
考えることは勉強することと違うことになります。

勉強するとは、
過去に誰かが考えて明文化されていることや、

取りまとめていることを知識として得ることであり、
未来を想像することとは異なっています。

私たちは学校でたくさん勉強をしますが、
それはほぼ全て答えがあるものであり、
テストも誰かが作って答えがあるものに対して
回答しているものになります。

この点からも、私たちは学校では
勉強はしていたかもしれませんが、
考えることは今まであまり行っていません。

しかし、ビジネス（特に管理者）においては
勉強ができる能力だけではなく、
自らが未来を考えていく能力が求められます。

決まった答えをアウトプットしていくのではなく
・この成果を出すためには何が最適な方法か？
・この課題を解決するためには何が必要か？
などを考えて
自ら行動していく力が求められるのです。

ただ、間違えてはいけないのが、
効果的に考える仕事をするということにおいては
勉強することは決して無駄ではなく
むしろとても重要な要素になります。

過去の知識を広く深く得ることは、
未来を想像するにおいて必要な材料であり、
勉強を多く行うことは考えることにおいて
有効にはたらくことは間違いありません。

「勉強をすることで、効率的に考えることができるようになる」

このような姿が理想と言えます。

(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 大阪府中央区西心齋橋 2-9-38 おおきに心齋橋 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)
