

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. 695 ◇◇

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」とは過去を分析することや反省することではない

先週の IB メールマガでお伝えしたように
考えることは勉強することとは違います。
又、過去を分析することや、それを基に反省することとも
異なってきます。

考える仕事をしなければいけない時に、

過去の分析ばかり行う人がいます。

もちろん未来を想像することにおいて
過去を分析することは必要なことなのですが、
分析だけに留まって未来を想像しないことは
考えていることになっていません。

これは「経理」と「財務」の違いとしてもよく用いられることであり、
経理は過去の記録や分析であることに対し、
財務とは経理業務で記録をされたことも活用し、
お金の観点から未来を想像する仕事になります。

また、これは管理者に限らずの話ですが、
起きたことに対して反省はしますが
その反省を次に活かすことを考える
(同じ失敗やそれから想定される失敗を繰り返さないために、
どうすればいいのか未来を想像する)
ことをあまり行わない人もいます。

起きたことを振り返らない、
反省しないよりはまだ良いかもしれませんが、
管理者の仕事としては不足感がある状態になります。

もちろん過去の分析や反省も、
質の高い考える仕事をするためには行わなければいけないことです。

しかし、管理者は、
過去の分析だけを行って問題や課題の特定を
行っているだけで満足してはいけません。

それをどうしたら解決できるのだろうか？
と考え、過去の分析や反省を未来に活かしていかなければなりません。

(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)
