

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. 696 ◇◆

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」ことは仕事である

営業マネージャーをはじめとする管理者にとって
「考える」ことは重要な仕事であり、
この「仕事である」という概念はとても重要です。

考えることが仕事であるということは、
考えることは業務時間中に行って良いということです。

周囲の人が忙しく動いて仕事をしている中で、
1人だけ机に座って考えていてもよいのです。
(もちろんその環境が考えるにあたって
集中できる最適な環境なのか?という点は、
考慮をすべき必要はあります。)

忙しく動いていないと仕事をした気になれない、
考えることを業務時間中に社内で行うことが申し訳ないと思う、
という人は今すぐその考え方を変えてください。

管理者であるあなたが未来を想像し、
会社の中で将来起きうる問題を事前に無くしたり、
目標達成のための課題を具体的に解決するための
有効な施策を打ち出すことを多くの人が待っています。

もっと簡単に言うと、
周りの人はみな、管理者であるあなたが
本来の仕事をするのを待っているのです。

管理者であるあなた以外の人でも
十分行うことができる作業に時間を費やし、
本来行うべき未来を想像する仕事を行わないことは
絶対に避けなければなりません。

管理者が作業ばかりを行っている組織は
必ず将来大きな課題に直面することになります。

考えることは営業マネージャーをはじめとする管理者の
重要な「仕事」なのです。

(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 大阪市中区西心斎橋 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)
