

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. 699 ◇◆

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。

○ 考えることが先か、行動が先か

会社や組織のなかの活動において
「考えてばかりいないで行動しなさい」
「やってみなければ分からない。まずは行動しよう」
などという言葉聞くことがあります。

しかし、管理者に求められる要素としては

確実に次のことが言えます。

それは、

「考える（未来を想像する）ことが先、行動が後」
ということです。

どのような部門においても管理者は、
行動をしたことによる失敗経験・学習経験は、
一般的には既に積んでいます。

管理者にはもう既に練習という場面はなく、
すべてが本番です。

本番は成功する方が良いに決まっています。
もちろん成功しようと本番に臨み、
それでもうまくいかないことはあります。

しかしそれは練習で起こした失敗とは明らかに異なるものです。
成功する可能性を限りなく高めるため、
行動する前に多くのことを考える必要があります。

また、一般的に管理者が取り扱うテーマは、
関わる人数や金額の規模的な観点からも、
影響力が大きい仕事が多くあります。

「やってみなければ分からない」
「とりあえず取り組んでみて結果をみる」
では済まされないことがほとんどなのです。

このような観点から管理者常に
「考える（未来を想像する）ことが先、行動が後」
という考え方が必要だといえるのです。

（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)
