

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. 700 ◇◆

今週の 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
引き続きご紹介をしていきたいと思っています。

今までのメルマガでも紹介した「考える」という仕事は、
部署や役職を問わず、管理者の重要な仕事の1つですが、
他の管理者の仕事と役割とも密接に関係しています。

ここからは管理者の役割として
他の仕事と役割との関わりを見ていきたいと思っています。

○ 経営者理解と考える仕事

ここまで何度も紹介をしていますが、
どの部門の管理者であっても
まず初めに求められる管理者の仕事と役割として
「経営者理解」があります。。

では、経営者理解と考える仕事との関係性はどうでしょうか？

経営者理解とは、すなわち、
経営理念やビジョンを理解することになりますが、
「理解する」ということは、もう既に存在しているものを
よく知るという意味が含まれているので、
これは考える仕事ではなく、どちらかというと
勉強や分析に近い内容であると言えます。

すなわち、経営理念やビジョンは、
明文化されているかどうかは別にして、
経営者や経営陣が既に持っているものとなります。

それをよく理解することは、
経営者理解に続く仕事や役割を十分に果たしたり、
何かを考える中で絶対に必要な材料になります。

管理者はその仕事の第一歩として
経営者の考えを理解すること行わなければいけません。

(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 大阪市中央区西心斎橋 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)
