

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. 701 ◇◆

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います。

○ 経営戦略理解と考える仕事

一般的に経営戦略立案は3年～5年先の
会社の方向性を考えることになりますが、
「経営戦略理解」ということであれば、
もう既に立案されている経営戦略をよく理解することになるので、
経営者理解に近いと言えます。

しかし、どの部門であっても管理者であるならば、
この経営戦略立案には、ぜひ経営者・経営陣と共に
戦略立案メンバーに加わってほしいと思います。

そのためには、
3年～5年先の未来を想像するための「戦略的思考」が必要です。

戦略的思考で大きく求められることは2つです。

1つ目はビジョンと現実の整合性です。
ビジョンを意識するあまり、
実現可能性のない戦略を打ち出すことはNGですが、
しかし現実を見るあまり、
ビジョンの達成に近づかない戦略は、そもそも戦略と呼びません。

2つ目は、1つ目のビジョンと
現実の整合性を取るために必要なものもありますが、
5年後までの外部要因の知識量と想像力です。

5年という期間は自社の強みをさらに強くし
弱みを克服すればいいかと言うとそうではありません。
外部要因がどう変化するかをたくさん想像し、
自社を正しい方向に導いていくことが求められます。

ぜひ管理者の皆さまにはこの経営戦略立案に携われるよう、
考える（未来を想像する）という仕事のスキルを
高めていってほしいと思います。

（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)

