

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. 704 ◇◆

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。

○ 進捗管理と考える仕事

どのような業務でも発生する進捗管理ですが
この進捗管理は、現状認識（過去の分析）と
計画修正（短期間ではあるが未来を想像すること）が
一緒に出てくる仕事といえます。

現状認識だけで終わって未来を想像することをしない、

すなわち「数字が足りないから頑張ろう」などと言っているのは、
営業マネージャーをはじめとする管理者が考える仕事を
行っているとは言えません。

進捗管理を行っていくなかでは、
今現在の自社の正しい現状・課題を認識し、
その上でどのような対策・計画修正を行っていくか？ を
適切に考えていくことが求められます。

すなわち現状認識と計画修正を同時に行っていくこと
(担当者からの報告を聞いて、
・このままの推移で目標達成できるか？
・目標達成が難しい場合は何が課題となっているか？
・計画修正が必要であればどのような目標、計画が適切か？
を正しく判断すること)
が必要になってくるのです。

さらに、管理するメンバー数やレベルにもよりますが、
進捗管理は時間がないなかで日々行うことが多いので、
管理者には考えるスピード、瞬発力も求められてきます。

その場面に応じて正しい現状認識と計画修正を行い、
最終的な目標達成を実現することが管理者には求められます。

繰り返し考え、そしてスピードを意識して考えることにより、
同じことを考えるにもそのスピードを上げていくことができますので
管理者は意識をしてそのトレーニングをしていくことが
必要となります。

(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）

