

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. 707 ◇◆

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。

○ 人を教える仕事と人の気持ちを想像する仕事

今までも紹介した「人を教える仕事」という仕事は、
管理者の逃れることができない重要な仕事ですが、
この仕事は、人の気持ちを想像する仕事と常に隣り合わせです。

以前のメルマガでも紹介しましたが、
管理者が教えなければいけないのは機械ではなく人です。

人は心や気持ちを持っています。
同じ仕事をするにしても、気分の良し悪しで成果は
2倍にもなるし半分にもなります。

「昨日はこの成果だったので今日はどのような気持ちだろうか？」
「今日の朝はこう言っていたが何を考えているだろうか？」
「会議で何と言葉をかけたらモチベーションが上がるのだろうか？」

など、管理者が人に関わることを考える時には、
考えることはとても多くなります。

機械はボタンを押せば動きますが、
人を動かすにはその過程がとても複雑です。

スキルや技術を伝えるだけでは人は動きません。
人を動かすには、その心や気持ちにも働きかける必要があります。

しかし、これも人を教える、のパートでも書きましたが、
人は根本ではある程度共通の性質も持っています。

「人に感謝されたら嬉しい」
「今よりも少しでも良くなりたい」などは、
多くの人が持つ代表的な共通の想いです。

このような気持ちは持っているということを軸にして、
管理者としてメンバーや部下の目標達成や育成に
あきらめずに取り組んでいけば、必ず道を切り開くことができます。

(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）
