

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. 708 ◇◆

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。

○ 考えるという仕事をできるようになるため

「考える」仕事は、管理者にとって重要な仕事です。

管理者の仕事は多岐に渡りますが、
今までのメルマガでも紹介してきたように、
管理者は与えられている役割から逃げてはいけません。

考えるということを仕事であるとして受け入れ、
苦手であれば少なくとも平均レベルまでは
できるようにしなければいけません。

しかし、そうは言っても私たちは
体系的に「考える」という仕事を学ぶことは
難しい状況にもあります。

そのような中でどのようにしたら
考える仕事を身につけていくことができるのでしょうか？

まず1つに
「考える時間を自分との約束としてスケジュールに組み込む」
ということがあります。

考えることを身につけていくためには、
考えることを行動として取り扱っていきます。
まずは量を行い、その後に質を高めていくことが
オーソドックスな方法です。

考えることを仕事として捉え、
自分との約束としてスケジュールに書き込み、
考えるという行動をしていきます。

何を考えればいいのか？と思われるかもしれませんが、
考えるテーマについて管理者は数多く持っています。

「どうしたら今月や来月の目標が達成できるのか？」
「どうしたら部下に上手に仕事を教えられるのか？」
など、
管理者は考えるテーマは尽きることはありません。

(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）
