

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. 714 ◇◆

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

今までの IB メールマガジンでも紹介したように
「考える仕事」は営業マネージャーをはじめとする
全ての管理者にとってとても重要です。

未来を想像して、将来起こりうる課題を予測し
それを解決するために考えていくこと、

メンバーが抱えている悩みや課題を想像し
パフォーマンスを高めていく方法を考えていくこと、
など、管理者にとって考える仕事は
最も重要な仕事の1つであると言えます。

そして、会社の役職というものは
未来を想像して考える期間の長い順となっています。

年齢順でも社歴順でもありません。
より先の未来を想像して考えているものが
役職として上に上がっていきます。

又、報酬についても未来を考える仕事に取り組み、
成果を出していく順番であると言えます。

つまり、報酬を高くしたいと思うのであれば、
たくさん未来のことを考えるべきなのです。

考える仕事が初めから得意な人などいません。
管理者として考える仕事ができるようになるために、
たくさん考え、たくさん勉強し、たくさん行動し、
たくさん成功と失敗を繰り返し、
またたくさん考えるということを繰り返していくしかありません。

あきらめずに考えることに取り組めば、
いつかは必ず考える仕事ができるようになるはずです。

(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)
