

12月油外ギネスの仕込み(下)

「決めたことやりきる」

やらぬ部下に負けない

スルパ
谷口竜司社長

前回、車を預かった方に「デモくれ」攻勢で、辟易（へきえ）を行おうと説明したが、やらぬ（き）としていたのではないか。

いSSが多い。どんなに良い商品や企画でも、お客さまに告知しなくては伝わらない。多少やっても、せいぜい仲の良い常連さんに伝えて終わり。それではビジネスは広がらない。

常連さんも毎月毎月「買って

例えば、部下が洗車やオイル

ードーはそれに負けないこと

は言い続けるしかない。もちろん

（おわり）

交換でお車を預かったのを見たから「預かった車にコーティングのデモをやることになっていたけれど、デモンストレーションを行ったか」「お客さまの答えはどうだったか」と問い続けることだ。

「やっ」「やっ」だ。「やっ」と、筋金入りでやらないメンバーに負けないように言い続ける。毎回言うことでそれが当たり前になるまでもっていきるかどうか、それがリーダーの大事な仕事だ。

これは「グリット」という

部下が「やっ」「やっ」と答えたなら「いまからでも良いからやっ」と必ずやっもらう。これを繰り返す。やらないメンバーは「筋金入り」でやらないので、全力で抵抗する。リーダーはそれに負けないこと

のあがらない店のマネージャーはここが弱い。1回言って終わりとか「あいつはなかなかやっ

て、決めたことをやりきる力。これがあがるか、店の実績を大きく左右する。商品や企画が関係ないとは言わないが、

「やっ」と必ずやっもらう。これを繰り返す。やらないメンバーは「筋金入り」でやらないので、全力で抵抗する。リーダーはそれに負けないこと

下で負けている。「やっ」を普通にしてはいけない。「やっ」が、常々持っているために

いよいよ12月の繁忙期がやっ

「やっ」と必ずやっもらう。これを繰り返す。やらないメンバーは「筋金入り」でやらないので、全力で抵抗する。リーダーはそれに負けないこと

下で負けている。「やっ」を普通にしてはいけない。「やっ」が、常々持っているために

いよいよ12月の繁忙期がやっ