

あらすじ プロパンガスやガス機器をメイン商材とする中堅企業の(株)ガスエネルギーサービスは、近年業績が伸び悩んでおり、**営業成績が評価されている堂本さんをチーム長に抜擢しました。**発表された高い営業目標をクリアするため、営業方針の転換と自身のノウハウをチームメンバーに説明する堂本さん。**プレイングマネージャーとして多忙をきわめるも、チームの業績は思ったように上がりません。**近藤部長からのアドバイスもあり個人面談を行うことにしましたが――

ポイント プレイヤーとして職務を担当しながら、チームのマネジメントも行うプレイングマネージャー。**自らの業績だけでなく、チームの成果も求められる立場にあって、結果を出すために、まずどんなことに着手すればよいのでしょうか。**皆さんで話し合い、共有してみましよう。

