

5.3 販売業務改善

営業業務が目標通り達成出来ない原因は様々なものがあります。それらを残らず顕在化し、優先度を付けて具体的な対策に落とす必要があります。

図はその一部を体系化したもので、個々の企業では右側の具体的な対策を、各営業部門毎に顕在化し、さらにそれを全社で統合、優先化して実施につなぐ必要があります。この体系は、改善策体系となつていますが、逆にこの視点で継続的に計数管理を行い、弱くなっている点を顕在化することで対策方向を見ることも出来ます。

個々の対策は、それぞれが容易に実現できるわけではなく、この実施のために組織を動員して実施することになります。したがって一つずつの活動毎に、リーダーを決め、活動方法を決めて確実に実践するまで徹底する必要があります。

営業力は営業部門のみでできる課題ではなく、顧客の満足を実現するために、全社が一丸となつて行動して初めて実現することができます。また一時的な活動で終わるのではなく、継続的に行うことも重要です。

