

事例のご紹介

目標に対する意識が強くなり 数字を自分たちで作れるようになりました

BtoC向けサービス販売 A社様

業種	サービス
従業員規模	51～100名
実施内容	・研修 ・予材管理ダイレクト支援

属人的な営業活動で、目標達成は運任せになっていませんか？

課題

- ・ 景気が良ければ目標達成し、悪ければ達成できないという**外部環境任せの経営**だった
- ・ 予算と実績しか管理しておらず、**目標達成までのアプローチが曖昧**になっていた
- ・ 外部コンサルタントや研修、営業管理ツールを導入しても、どれも**浸透せず成果にならなかった**

取り組み内容

- ・ 属人的、外部環境任せであった営業活動を統一
- ・ 営業の仮説を立て、活動する・マネジメントすることを習慣化
→目標達成までのアプローチを明確に
- ・ やるべき事を明確にし、営業全員に行動することをコミットさせた

結果

- ・ 営業組織にコアとなる考え方ができ、**金額と受注時期の意識が明確**になった
- ・ ゴールが明確になったことで、過去の実績だけでなく、**未来の受注予想が立つ**ようになり、組織内にいい緊張感ができた
- ・ 営業の揺るぎない「型」ができたことで、**経験のない新入社員を育成できる**ようになった

事例のご紹介

目標にフォーカスを合わせ 営業の半数が半期で年間目標を達成！

BtoB向けサービス販売 M社様

業種	サービス
従業員規模	501名以上
実施内容	・予材管理マスターコース (現 予材管理導入コース)

目標にフォーカスがあたれば、やるべきことが見えてくる！

課題

- ・ 目標はあるが「目指して頑張る」程度のもので、管理職ですら数値目標を認識していない
- ・ 組織が商品中心の縦割りのため、業務の重複や営業の機会損失が発生していた
- ・ 良い意味でも悪い意味でものんびりした社風で、「自分なりの頑張り」が認められていた

取り組み内容

- ・ 目標に焦点を合わせ、各営業が目標の2倍の予材を積むことを徹底
- ・ お客様1社に対し、商品ごとに別の営業が担当していた状態を止め、お客様1社に担当1名をつける組織構造に変更
- ・ 職責の範囲を広げ、挑戦できる環境を整備

結果

- ・ 評価に明確な基準ができ、結果を出している社員を正しく評価できるように
- ・ 目標達成に向けた活動が見える化され、具体的な部下指導ができるようになった
- ・ 業務の重複や組織間の連携不足による営業の機会損失が減少

事例のご紹介

御社の営業マンは成長スピードが速い！ と言われるようになりました

BtoB向け商材製造メーカー O社様

業種	メーカー
従業員規模	101~300名
実施内容	・研修

ひとりの成功が、組織の空気を変えるきっかけになる！

課題

- ・ 営業がやることをやっているにも関わらず、予算を達成できない状態だった
- ・ 商品が売れないのは「営業の責任」と他部門から言われていた
- ・ 他社でコンサルを実施していたが、研修にすぎず行動まで落とし込むことができなかった

取り組み内容

- ・ 経営から現場まで一気通貫で支援を実施
- ・ 目標から逆算し、各人がやるべき行動を具体化
→営業活動のヌケ・モレをなくす
- ・ 成果を出すことにフォーカスし、行動を実行する
「場」、行動の結果を検証する「場」を設定
→目標達成に向けてPDCAを回す仕組みづくり

結果

- ・ やるべきことが明確になったことで、今まで結果を出せなかった営業が劇的に変わった
- ・ 営業の頑張りが伝わり、営業企画室や開発部門など他部門が自主的に取り組みを見直すように
- ・ お客様や取引先からも営業マンの成長スピードに驚かれ、社内の取り組みを聞かれるように

事例のご紹介

アイデアで終わらせない！ 仕事・お金・成約につながる行動を具体化

BtoB・BtoC向けサービス販売 A社様

業種	サービス
従業員規模	301~500名
実施内容	・研修

やりっぱなしになっていませんか？営業活動にもPDCAが大切です

課題

- ・ 通信キャリアのブランド力に頼りきっており、キャンペーンに売上が大きく左右されていた
- ・ 担当のお客様や商材によって目標達成する／しないが極端に出ており、社内から不満が
- ・ スマート営業などその時流に乗った活動をしていたが、ほとんど結果が出なかった

取り組み内容

- ・ キャリアに頼り切った営業活動から、予材管理を軸にした営業活動にシフト
- ・ 営業のアイデアに、仕事・お金・成約するための行動を紐づけ、アイデアで終わらせない仕組みを構築
- ・ 各営業担当の案件・予材をすべてオープンにし、お客様ごとに対策のミーティングを実施

結果

- ・ 取引先からの評価が「B」から「S」にアップ
- ・ 成約に向けたPDCAを回せるようになったことで、キャリアに頼らず目標達成できるように
- ・ 営業における余裕がもて、中長期的な視点で営業活動ができるようになった
- ・ 社内の人気部署に、有休取得率もアップ

会社概要

<会社名>	株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ
<所在地>	●東京事務所 〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1-105 ●名古屋事務所 〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅4-4-10 ●大阪事務所 〒530-0047 大阪府大阪市北区西天満2-6-8 ●静岡事務所 〒420-0857 静岡県静岡市葵区御幸町11-30 ●仙台事務所 〒980-8485 宮城県仙台市青葉区中央1-2-3
<設立>	2010年1月
<代表者>	代表取締役 横山 信弘
<事業内容>	経営コンサルティング、営業コンサルティング、企業研修等

Contact us

些細なことでも、お気軽にお問い合わせください

03-3518-6364 (平日9時～17時30分)

メールでのお問い合わせはこちら：attax-salesinfo@attax.co.jp