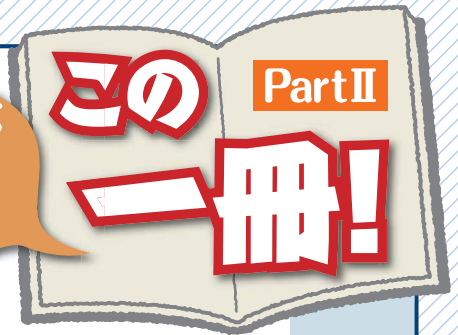




経営コンサルタントが 第5回 オススメする



やま だ けい い ち
中小企業診断士 山田 桂市

[発行] 中経出版
[著者] 長尾 一洋
[価格] 1,512円(税込)

←(カラー改訂版) 営業の見える化

「営業の見える化」で見えてくること

この度、名古屋商工会議所から「販路開拓」に関するお勧めの本を紹介してほしいと依頼があり、快く請け負ったものの、後で悩んでしまいました。その理由は、販路開拓と一言で言っても、企業の業種、業態によって異なり、営業担当者が誰かによっても変わってくるからです。

製造業が多いこの地域の中小企業では、大抵は経営者くらいしか営業に携わっていないことが多く、営業手法や営業の仕組みづくりというより「人脈作り」、「展示会」、「商談会」の方が向いているように思います。

一方、サービス業などでは従業員が5名以上になると、経営者のみならず他の従業員も営業に携わっていることが多くなるように思います。

このような事情から今回ご紹介する本は、複数の方々から営業に携わっている企業向けに書かれたもので、対法人、対個人の両方の市場に使える書籍をご紹介したいと思います。

この書籍は、単に受注金額や売上の上下に一喜一憂するようなものではなく、営業活動の質を上げる上で必要な営業プロセスの見える化を図るものです。

本の中身はカラー化されて読みやすくなっているだけでなく、営業活動の状況が誰にでも分かるようにするためには何が必要か、どのようなことをすれば良いのかが簡潔にわかりやすく書かれています。

例えば、第2章「営業の『プロセス』見える化する」では、①営業一人一人のスケジュール、②どのようなプロセスを踏んでいくのか、③営業の具体的な手法、④売上予測などの見える化をする方法が書かれています。

では、営業プロセスの見える化をする何が良いのかというと、営業のPDCAを回すことができるようになり営業の質が上がります。また特定の営業マンの成績に業績が左右されることがなくなるため業績の安定にもつながります。

私自身、個人向け営業、法人向け営業の両方に携わり、プロセス管理がいかに重要かを感じることが多くあります。

自社の営業の仕組みづくり、営業担当者や顧客がどのような状態になっているのかを把握したいと思われる方は、この書籍を読んでいたいただいたらヒントを得ることができると思います。

Profile

マーケティング・クエスト 代表
中小企業診断士

平成19年に中小企業診断士として独立し、マーケティング・クエストを設立。専門分野は経営革新、経営・マーケティング戦略策定のほか、幹部・社員教育や助成金申請書作成支援など多岐にわたり、丁寧な指導には定評がある。これまでの支援実績は5,000件以上で、あいち産業振興機構の新事業コーディネーターや名古屋市新事業支援センターのマネージャー(経営)としても活躍中。

