

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

営業担当者の方の行動管理を
どのような方法で行われていますか？

自分1人だけであれば気にならないですが
営業部をマネジメントされる方であれば、
営業担当者の行動管理の方法に
頭を悩まされたこともあるかと思います。

結果目標だけ決めて、あとは放っておいても
月末にはしっかりと結果を出してくる。

このようなメンバーばかりが揃っていれば楽ですが、
実際は成果にばらつきが出ることが多く、
放っておいては成果が出ないケースも
多いのではないかと思います。

このような営業管理のツールも多く存在していますが、
どのように使うと効果的なのでしょうか？

今回は営業担当者の行動管理について
事例をご紹介しますと思います。

営業マネージャーの役割とは？

営業マネージャーの仕事と役割について記載した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をして
おりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが
下記アドレスまでご連絡下さい。

配信停止はこちらまで →

<https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

■行動管理ってどうやってやるの！？

今週からは、ある建築塗装会社の営業管理者のお話です。

営業マネージャーの役割とは？

営業マネージャーの仕事と役割について記載した「営業の教科書」はこちら↓

<https://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

この会社は全部7名。

一般住宅や法人施設などの塗装や修繕工事を
行っている会社です。

この会社では、今まで多くの仕事を
建設会社からの下請けで行ってきたのですが、
今後は自社で営業部隊を持ち、
新規開拓営業を行っていきたいと思っています。
そこで技術部門から営業担当者を3名選出し、
新規営業活動を行っていくことにしました。

新規営業の主な手段はテレアポで、
営業担当者が自分たちでテレアポを行い、
それぞれの営業先を開拓していきます。

毎日それぞれの担当者がテレアポを行い、
翌日以降の自分の訪問先を確保していますが、
全員それなりに営業活動を行っているように見えます。

しかし、最終的な月末の売上を比べると
担当者によって成果が大きく異なっているのです。

ある担当者は目標売上を達成できていますが、
別の担当者は目標売上を大きく下回っています。

それぞれの担当者の行動を見ていると
テレアポもそれなりにやっているように見えますし、
営業訪問もそれなりにやっているように見えます。

しかし、成果が異なっているのです。

営業の動きは、現場の職人と違って
毎日何をやっているか見えづらいから
結果だけ見ても理由が分からないんだよな。
もっと日頃の行動か管理する仕組みを考えないと
改善方法も分からないな・・・。

この会社の社長は営業担当者の行動管理について
このような悩みを抱えていました。

営業マネージャーの役割とは？
営業マネージャーの仕事と役割について記載した「営業の教科書」はこちら↓
<https://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

(次週へ続く・・・)・

■ □ —————

営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320 (名古屋)

03-5201-3757 (東京)

06-6131-8329 (大阪)

————— □ ■

このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインの
メンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。
お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は
お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。
配信停止はこちらまで →

<https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel>

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル 3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル 4F

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 10F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320 (名古屋)

03-5201-3757 (東京)

06-6131-8334 (大阪)
