

# daily コラム

2010年4月20日(火)

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-18-3-5F

㈱メディカル保険サービス TEL 03-6808-1441 FAX 03-6808-1442

Email: info@medical-hoken.com

## 営業の目標達成力を上げよう！

営業の目標達成力を上げるには、営業担当個々の営業力を高める方法と、営業グループ全体の営業力を高める方法がありますが、ここでは後者の方法に焦点を当てて、担当者間で競い合いながら営業目標達成力を上げる方法を紹介しましょう。

### 目標はシンプルに

競い合う目標は売上高・利益を、毎月・半期・1年で評価するなど、なるべく分かりやすくシンプルにします。

そして、営業担当者のペアを作るなどグループを決め、その一人当たり達成目標を決めて競い合う仕組みにします。

ペア間の競争意識が出て、ペアになった担当者はあれこれと営業のやり方を工夫しながら競い合うようになるでしょう。

### 営業のゲーム化でやる気を高める

社長がこのような競争を仕掛けるときは、尻を叩いたり、単純に馬の鼻先に人参をぶら下げる意識ではなく、ゲーム感覚で、明るく楽しく真剣に、どんな小さなことでも担当がああでもない、こうでもない自分達で工夫したり、試したりしながら頑張るように仕向けると良いでしょう。

### ゲーム化の留意点は

毎月・半期・年間で定期的に各ペアの営業目標達成実績を社内公表し、評価、表彰します。

社長自ら成績が良いペア・営業マンのどのような工夫が売上・利益の向上に効果があったのか、具体的に解説した上で表彰状を渡します。

そうすると、新しい営業ノウハウが、営業社員全体に広がって行きます。

このように営業担当者が、自分達の営業のやり方を自由闊達に話し合い、常に自分を深掘しながら、競争を楽しむようになると継続的な好業績に結びつくのです。

### パートさんの頑張りを引き出そう

パートさんなど女性の競争感覚は大変鋭く、責任意識が高く、また楽しいことが大好きだと言う特性を持っていますから、パートさんに頑張ってもらおうと販売が伸びる業種でもこの考え方、方法が使えます。

