

第 38 期 2ndQ 営業会議スピーチ

2010 年 7 月 26 日

『営業日報と販売コンペについて』

1. 営業日報について

日報はすべて目を通しています。評価できる点は、失敗したことも隠さず報告しているところです。自分の失敗は、できれば隠したくなるのが人情ですが、それを開示することでほかの人が同様の失敗をすることが避けられます。それら積み重ねが組織のノウハウにつながります。私も気になった点はノートしておき、部門長ミーティングで話し合う材料になっています。例えば新規案件の売り込みに関する報告はよく見るが、受注につながったという報告はあまり見ないので報告書の形態を変える必要があるかななどを議論したりします。そういった細かな改善の積み重ねが、やがて他社からの模倣困難性を高め、強い組織へと成長できます。

改善を要する点は、誤字脱字、てにおはや文章がおかしいなど正式社内文章としては、通用しないレベルのものが見受けられます。多くの場合見直しをするだけで解決するので提出前のチェックを必ず行ってください。読みやすく理解しやすい報告書は、それだけでその人の高いスキルを感じさせますので、評価に直結します。

2. 御新規甲子園について

私が目指す理想のフロウエル像というか社是にしたい目標は、「楽しく働いてしかも強い組織」です。楽しく働く＝楽勝な仕事ではなく、やりがいを持って働くということです。上を目指して夢中で頑張ると必ず結果がついてきます。小さな成功が励みになって、本来苦しい努力が苦でなくなってきました。ゾーンに入るとかかりますけども、組織全体がそういう人達の集まりになれば、必ず勝てます。スポーツの場面を思い浮かべてください。練習はきつけれど頑張っていたらゲームでいいプレーができた。ちょっとうれしくってもっと練習に身が入るようになった。するとゲームで勝てるようになった。勝つ喜びを知ったら練習はむしろ楽しいものになった。今そういうことを知っている人を採用する努力をしています。

す。体育会の学生を専門に紹介する会社があって、既に何人か面接をしています。来年以降社内に努力を楽しむ人が入ってくると、そうでない人はすぐに追い抜かれる可能性があるので、気を付けてください。社内で競い合うことも組織のレベルを上げていく一つの要素です。競い合うことを楽しめる組織にしていきたい。仕事の成果が見えやすく、ゲーム性を取り入れて、努力の質と量が周りの同僚と比べてどうなのか判りやすくしていきたい。その方策のひとつが販売コンペです。

「御新規甲子園」注1 のもう一つの狙いは、情報の共有促進です。このコンペを成り立たせるには、正確に結果を記録する必要があり、日報がまず重要になります。そのなかで、何が良くて受注につながったか、どういった事情で失注してしまったかなどを特に重視して報告してほしいと思います。私が営業部員だったころは、各担当者がバラバラに営業をしていて他の営業マンのノウハウを知ることにはできませんでした。人がしでかしたミスを他の人がまた繰り返していてもまったく気が付かない状態です。こういう組織は強くなりません。販売コンペを通じて情報共有の質量を上げ、楽しみながらノウハウを積み上げて組織の成長を目指しましょう。

宜しく申し上げます。

注1 御新規甲子園 売上 70%ダウンとなったリーマンショックからV字回復を果たした2010年に導入した新規顧客開拓営業コンペ。社内に少しでも活気を取り戻そうと営業部へゲーム要素を取り入れた販売促進企画を提案したものの。