⑤「営業管理編」添削課題（非営業部門用）

|  |  |
| --- | --- |
| 受講番号 | 入力 |
| 会社名 | 入力 |
| 氏名 | 入力 |

|  |
| --- |
| 主な担当業務入力 |

本課題を取り組むにあたって

　この課題は、非営業部門の方々に「営業日報の課題」の代わりに取り組んでいただくものです。

　以下の設問に答え、8月31日までに提出してください。

設問１．営業部門の営業生産性アップを阻害している主な要因を２つ挙げてください。さらに、各阻害要因を整理・分析し、改善すべき具体的なテーマ（各２点）に絞り込んでください。そして、それぞれの改善・解決策について、営業部門その他関連部門のキーマン・キーパーソンとも話し合い、あるいは意見を求めた上で、以下の３点から記述してください。

（１）営業部門として、新たに対策化し、実践化することにより改善・解決すべき、あるいはできる事項について

（２）自部門（部・課・係など）として積極的に協調し、支援すべき、あるいはできる事項について

（３）自部門支援策に関して、優先的に取り組むべきと判断される事項について、あなた自身が率先して果たすべき、あるいは所属するチームのキーパーソンとしていかに推進すべきかについて

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 阻害要因 | 具体的なテーマ | （１）営業部門への改善提案 | （２）自部門支援策 |
| ① 入力 | ● 入力 | 入力 | 入力 |
| ● 入力 |
| ② 入力 | ● 入力 | 入力 | 入力 |
| ● 入力 |
| （３）優先的に、あなた自身が率先して関わるべき事項● 自部門支援策のうち、優先的に支援し、改善すべき事項とその具体的ポイント入力 |
| ● 優先的改善事項の対策実践について、あなた自身のノウハウを活かしたアイデアと行動入力 |

〈裏につづく〉

設問２．現下の競争市場においては、全社員営業・セールス体制で、提案型コンサルティング営業を推進していくことが求められます。
そこで、今後６ヵ月から１年程度を目処に、コンサルティング営業を推進していくために全社で取り組むべき優先課題を１つ取り上げ、その実践策について以下の各項目に沿って記述してください。

（１）全社員セールス体制で提案型コンサルティング営業を推進していくため、優先的に取り組むべき課題

|  |
| --- |
| 入力 |

（２）現状の総括と今後の基本方向

● 課題を取り巻く現状とその問題点、当該問題点が発生している原因

|  |
| --- |
| 入力 |

● 現状において評価できる点

|  |
| --- |
| 入力 |

● 問題点を排除し、現状改善に向けた基本方向

|  |
| --- |
| 入力 |

（３）現状改善を実践していくための具体策とその実行計画

● 具体策：５Ｗ２Ｈ２Ｃに落とし込む。何を（具体的テーマ）、誰が（関連する部門、キーマンなど）、いつからいつまでに、どういう方法で　など

|  |
| --- |
| 入力 |

● 関連部門のキーマン・サブキーマンを可能な限り具体化（部門、役職など）して連携し、今後３ヵ月以内に開始すべき行動のタイムスケジュールとそのアクションプラン

|  |
| --- |
| 入力 |

（４）自身の役割分担

　上記（３）の実行計画を全社的に“必ずやる、出来るまでやる”を推進していく上で、自らが積極的に行動実践すべき役割について記述してください。

|  |
| --- |
| 入力 |

|  |  |
| --- | --- |
| 添削者所属機関： 添削者機関 | 添削者氏名： 氏名 |