営業力診断（アセスメント） ～ 営業組織の目標達成&高い成長実現への最重要課題を特定

BtoB Sales Force Assessment

*営業組織のパフォーマンスを向上するためには、まず「理想となる営業モデル」を明らかにし、その実現に最も影響を及ぼす重要課題を特定し、営業方針／戦略としてその重要課題に取り組むことが必須です。**営業組織の業績向上を成功させるために、私たちの営業力診断があなたの参謀役として「解決すべき最重要課題」を特定します。***

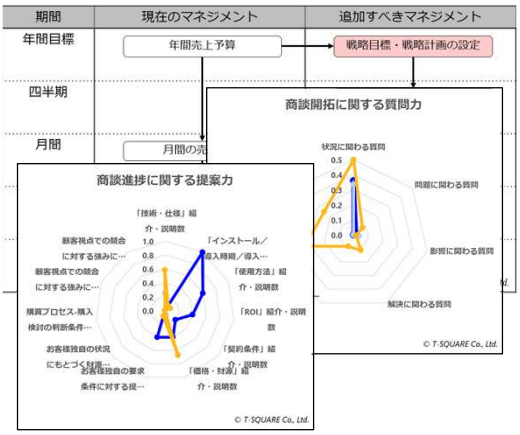
営業マネージャーの役割は、率いる営業組織の「目標達成」と「持続的成長の実現」です。そのため、営業組織の方針／戦略には、「理想となる営業モデルと達成目標」「それを実現するための最重要課題と問題」「戦略や活動計画」を示す必要があります。すなわち、営業組織の「目標達成」と「成長の実現」の鍵は、「めざすべき営業モデル」と「その実現のための最重要課題と問題」を明らかにすることです。

法人営業（BtoB）という業務は、社外であるお客様先で行われるために、十分な実態把握や分析ができず、本質的な課題や問題を特定することが簡単ではありません。特に、営業マネージャーと営業現場で2階層以上離れていると、報告書だけでは現場で発生している問題を明らかにすることは困難です。そのため、多くの営業マネージャーは重要問題や課題を正しく把握できていないまま営業方針／営業戦略を作成せざるを得ず、そのことが目標達成／高い成長ができない原因となっています。私たちの営業力診断（アセスメント）は、営業マネージャーの参謀役として「営業組織が確実に目標達成／高い成長を達成するための最重要課題と問題の特定」に貢献します。

長年の法人営業の研究を通して、私たちは、営業組織が「目標達成」および「持続的な成長」をするためのガイドとなる『理想となる営業モデルとそのマネジメント方法』『必須の営業スキルのモデルとその強化方法』を明らかにしました。営業組織の現在の状態と、この「理想となる法人営業モデル」を比較することで、下記の2つの観点で「解決すべき重要問題」を明らかにします。

◆ 営業組織の業績を向上する営業方針／営業戦略を立案するために、発見しづらい本質的な重要問題を特定する。
◆ 思うように進んでいない営業方針／営業戦略を確実に成功させるために、新たな「解決すべき重要問題」を特定する。

私どもの営業力診断（アセスメント）サービスは、営業組織の「目標達成」および「高い成長の実現」を目指すための診断サービスです。ですので、アンケート形式だけの診断ではありません。アンケート形式だけの営業力診断では、目標達成や高い成長を実現するための「解決すべき最重要課題や問題」を特定するには不十分なためです。そのために、インタビュー／データ分析／観察など様々な手法を駆使して、「解決すべき重要問題」を特定します。以上のように、この営業力診断は、営業マネージャーの参謀役として、営業方針／戦略が確実に成功することに役立ちます。



営業力診断（アセスメント）の種類

1	**営業モデル（組織・管理）診断**	営業組織のパフォーマンス向上を目的とし、主に営業管理職を対象としてインタビューや業務観察を行い、営業プロセス／管理方法／育成と指導などの観点で「理想となる法人営業モデル」と比較・診断します。
2	**営業力（営業スキル）診断**	営業組織のパフォーマンス向上を目的とし、主に営業パーソンを対象としてインタビューや同行訪問を行い、営業の商談スキル（商談開拓スキル／提案スキルなど）の観点で「理想となる法人営業スキル」と比較・診断します。

営業力診断（アセスメント）の進め方／納入物／ご投資額

進め方・所要期間	営業力診断を実施する前に、背景・目的・範囲・進め方についてお打ち合わせを行います。 目的・範囲によりますが、診断終了後、2週間から1ヶ月後にご報告をします。
納入物	理想となる法人営業モデルとの比較診断結果、および、「今後の施策」の2つが基本的な納入物となります。
ご投資額	お問い合わせください。

営業力診断（アセスメント） 実施事例

クライアント	クライアントの課題	弊社の実施内容とその結果 (アセスメント方法・報告・対策結果)
IT企業	若手営業が多いがその育成がうまく行っていない。目標を達成できる営業が少ない。その根本的な原因・対処方法・取り組む手順を明らかにしたい。	営業の評価・育成体制の確認、および、営業との同行訪問を実施し、人事評価・レポート・営業スキルの弱点と改善策を報告。その結果、営業の売上成果が増大へ！
金融サービス企業	既存の顧客からの受注ばかりの状態で、業績が悪化している。新規顧客の開拓・新規商談の開拓の強化が急務。その施策に取り組むのだが、その対策を確実に成功するために根本的な原因を特定してほしい。	営業管理診断・営業スキル診断を実施し、営業計画・商談管理・商談スキルの問題点と改善策を報告。課題を解決するための3段階の実施計画を提案。その後、その対策を実施し、新規受注金額が増加へ！

その他の導入事例は　ティスクエア 営業力強化 導入事例　で検索（tsquare-ltd.com/category/case/case-sales/ ）

ティ・スクエア株式会社
Phone:　070-5469-7932　Mail:　information@tsquare-ltd.com　HP:　www.tsquare-ltd.com
2021/07 .7305
© Copyright 2017-2021 T-SQUARE Co., Ltd.