



# 小栗キャップの News Letter

税理士法人オグリ 代表社員・税理士 小栗 悟

岐阜本部 〒500-8847 岐阜県岐阜市金宝町1-3 岐阜第一生命ビル 4F

TEL : 058-264-8858 FAX : 058-264-8708

名古屋本部 〒460-0002 名古屋市中区丸の内一丁目16-15 名古屋フコク生命ビル 6F

TEL : 052-222-1600 FAX : 052-222-1611

Email : [info@otc-oguri.com](mailto:info@otc-oguri.com) <http://www.otc-oguri.com>

2015年1月23日(金)

## 営業部署の目標設定

営業目標のレベルが高過ぎると逆効果になると言う(社)中小企業研究所の調査結果が発表されていますが、個別企業で営業部署の目標レベル設定や成果のカギを握るのは、統計数値には現われにくい「社員の意欲を引き出し、目標と達成プロセスを設計するマネジメントのやり方」にあるのです。

### 営業部署の目標設定

望ましいチーム目標・個人目標の設定方法の一例を挙げますと次の通りです。

目標	期待される成果	目標設定のやり方
チーム目標	経営目標に基づく売上利益の協働達成	トップ方針とチームメンバーの意欲、営業体験に基づく目標設定参加
個人目標	チーム目標達成に貢献する ① 個人別営業目標達成 ② 技能レベル向上目標達成	・個人別社内等級・役割に応じた目標設定と上司の承認 ① 営業目標設定 ② 「セールスステップ・技能発揮レベル定義書」に基づく向上目標設定

### 目標設定方法のポイント

- ・チーム目標の設定は、全員が経営目標とその背景、ニーズについてトップの説明を受け、Q&A でよく理解した上で、各自の営業体験を踏まえ、「自社の強みを機会に活かす方法、営業担当者の能力開発」など、営業施策の裏付けをもって全員が提案、討議。上司が決定。
- ・社内等級に応じてチーム目標達成に貢献する個人目標を設定し、上司が承認。
- ・既存顧客・新規顧客別「セールスステップ・技能発揮レベル定義書」で、商品紹介から成約・納入に至るステップ別発揮能力・ツール活用等を定義、個人別現状評価の上、能力向上目標設定、上司承認。

### 経営者・管理者の留意点

営業目標の設定と達成には、経営計画と、社員の意欲・具体的裏付けがある方策が不可欠です。営業業務は個人として業務遂行に当たることが多い職種ですが、各自の現場体験にはチームとして共有、活用すべき営業推進ノウハウが多く、それらを共有、活用すること、チーム目標と個人目標の関連付け設定は全員の意欲喚起、結束力強化につながることに留意しましょう。



プレーは個人だが、ノウハウは共有！