

## 営業マネージャーの必要スキル

必要スキル	チェックポイント
課題発見スキル	<input type="checkbox"/> 客観的事実、数値・データに基づいた状況判断を行っている <input type="checkbox"/> 個々の問題から、共通する原因を発見している <input type="checkbox"/> 問題間の関連や構造を体系的に整理している <input type="checkbox"/> 問題群の背景にある真の解決課題を設定している <input type="checkbox"/> 課題の優先順位に基づいた対応を考えている
課題解決スキル	<input type="checkbox"/> 複数の課題解決の方向性を念頭において検討している <input type="checkbox"/> 組織の資源にあった課題解決策を選択している <input type="checkbox"/> 課題解決のためのスピードやコストを意識している
営業戦略検討スキル	<input type="checkbox"/> 市場・顧客のニーズ動向、競合相手の動きを通して、最善の手を検討している <input type="checkbox"/> 組織が取るべき戦略の選択肢をリストアップしている <input type="checkbox"/> 各々の戦略オプションのメリット、デメリットを整理している <input type="checkbox"/> 最適なオプションを選択し、その理由を明確にしている
計画スキル	<input type="checkbox"/> 営業戦略をベースに部門、エリア、商品、顧客などの個別状況に応じた計画を立案している <input type="checkbox"/> 目標設定においては、外部環境や内部環境、各種データを分析している <input type="checkbox"/> 目標達成のために、行動計画に確率係数の概念を取り入れている <input type="checkbox"/> 計画の実績差異分析を定量的・定性的側面から行っている
管理スキル	<input type="checkbox"/> 部下の行動を営業プロセスにしたがってチェックしている <input type="checkbox"/> 部下の行動計画をアクションレベルで立案させている <input type="checkbox"/> 部下の顧客を適切なフォーマットで管理している <input type="checkbox"/> 部下のスケジュールを適切なフォーマットで管理している <input type="checkbox"/> 具体的な現場・シーンのレベルで課題分析を行っている
評価スキル	<input type="checkbox"/> 評価サイクルは年に2回以上設定している <input type="checkbox"/> 評価項目と評価要素を適切に設定できる
指導スキル	<input type="checkbox"/> 情報をわかりやすくまとめ、効果的に伝えている <input type="checkbox"/> 部下の真意を理解するようにしている <input type="checkbox"/> 部下には自発的な回答を促すような質問をしている <input type="checkbox"/> 営業会議では、ねらいに沿った指導・運営を行っている <input type="checkbox"/> 営業レビューは、営業担当者のレベルによって変えている