

2014年1月29日
 (株)リクルートマネジメントソリューションズ

実証！継続的に業績が向上している営業組織の4大特長

提供価値が明確・ 営業活動の型がある
 相互に学びあう風土・ 顧客の声を活かす

企業の人材育成を支援する株式会社リクルートマネジメントソリューションズ(本社 東京都千代田区、代表取締役社長 奥本 英宏)は、このたび「営業部長実態調査」を実施いたしました。本調査では、業態を問わず、継続的に業績が向上している営業組織の特長をとらえるために、営業部長・営業事業部長を対象にアンケートを行い、組織の特長、営業部長の抱える課題、業績向上の障害となる要因を分析しています。

このたび調査結果がまとまりましたので、一部を抜粋してご報告いたします。

<主な調査結果>

継続的に 業績が向上している営業組織の特長

- ①顧客に提供する価値が明確である
- ②営業活動の標準形が決められ実践されている
- ③営業担当同士で営業のやり方・知識・スキルに関して相互に学びあう風土がある
- ④営業活動で得た顧客の声を営業活動の改善に活かしている

過去2年業績が伸びている営業組織(N=130)と、過去2年業績が下がっている組織(N=49)を比較。以下、「伸びている企業」「下がっている企業」と表記

①顧客に提供する価値が明確である

提供する価値が明確・やや明確と回答したのは、業績が伸びている企業で85%、下がっている企業で5%、その差は26ポイント。

②営業活動の標準形が決められ実践されている

営業活動の「標準形」があると回答したのは、業績が伸びている企業で61%、下がっている企業で43%、その差は18ポイント。その上で「実践している」と回答したのは、業績が伸びている企業で40%、下がっている企業10%、その差は30ポイント。実践されているかどうかで大きな差がついた。

③営業担当同士で営業のやり方・知識・スキルに関して相互に学びあう風土がある

相互に学びあう風土があると回答したのは、業績が伸びている企業で86%、下がっている企業で55%、その差は31ポイント。

④営業活動で得た顧客の声を営業活動の改善に活かしている

顧客の声を活かしていると回答したのは、業績が伸びている企業で81%、下がっている企業で57%、その差は24ポイント。

営業部長の感じる課題は

- ・「営業担当の能力のばらつき是正」
- ・「リーダー・次期マネジャー育成」
- ・「営業マネジャーの能力のばらつき是正」
- ・「新規入社者の早期戦力化」

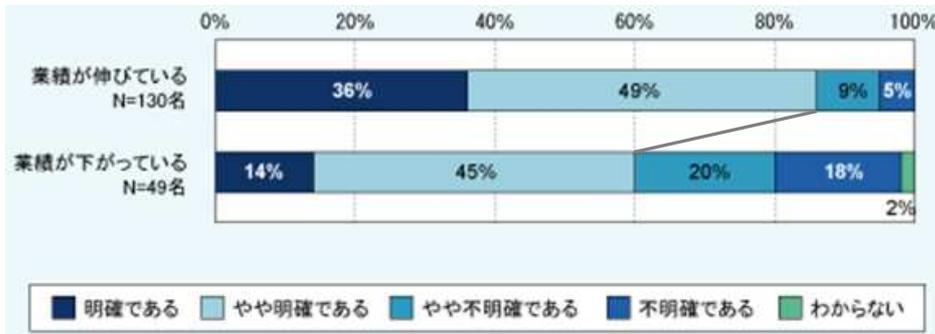
【本件に関するお問合せ先】

株式会社リクルートマネジメントソリューションズ 社外広報担当
 加藤・成田 Te l:03 - 3211 - 6581 / Mail:press@recruit-ms.co.jp

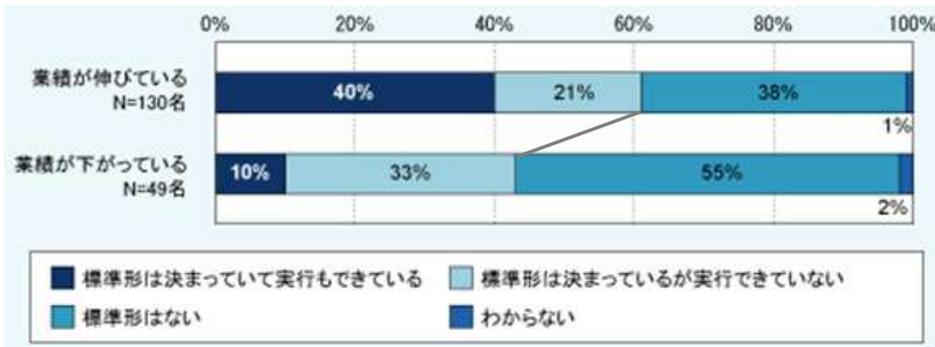
【調査概要】	
調査タイトル	営業部長実態調査
調査目的	継続的に業績向上している営業組織の組織運営上の特長、営業部長が抱える課題や業績向上の阻害要因を明らかにすること
調査内容	継続的に業績が向上している 営業組織の特長 ・営業部長の抱える課題 業績向上の障害
調査対象	従業員500名以上の企業に勤務する営業部長・営業事業部長 300名
調査方法	インターネット調査
調査時期	2013年 9月
有効回答数	300名 (業績が伸びている=130 変わらない=114 下がっている=49 わからない=7) 小数点以下を四捨五入

結果

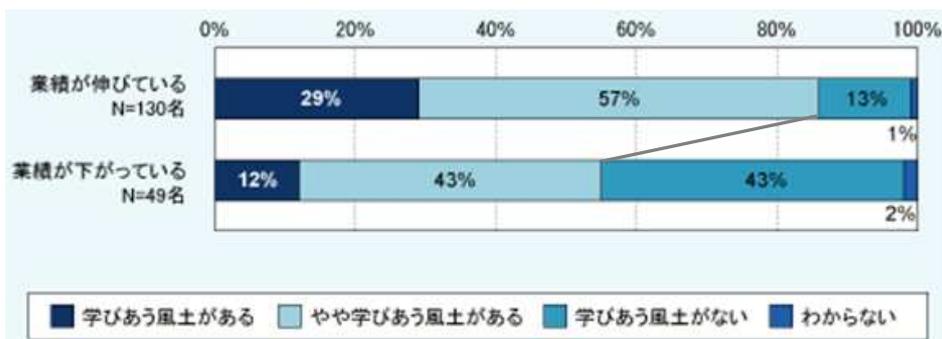
図表 顧客への提供価値の明確さ (6肢選択)



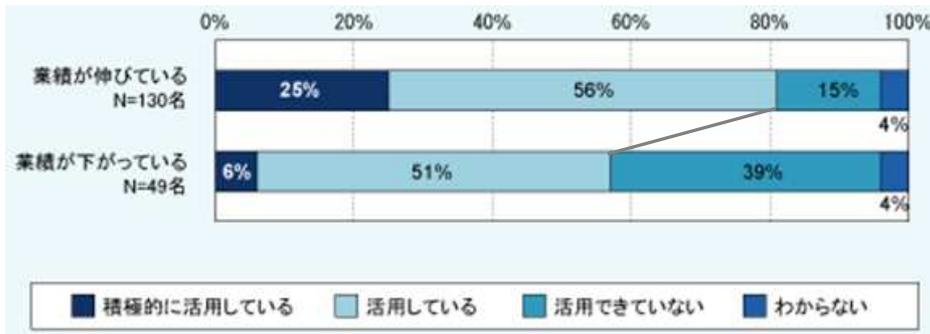
図表 営業の仕方の標準形の導入と活用状況 (4肢選択)



図表 営業担当同士での営業のやり方 知識・スキルに関する相互に学びあう風土 (4肢選択)



図表 顧客の声の営業活動への活用状況 (4肢選択)



図表 現在課題に感じていること (複数回答)



コンサルタントより



CRソリューション部 シニアパフォーマンスコンサルタント 的場 正人 (マトバ マサヒト)

本調査を通じて、昨今営業組織強化のご支援をさせていただく中で我々が抱えてきた仮説が正しかったことが明らかになりました。多くの市場が成熟期に入中、業績をあげ続けている営業組織の多くは、これら4つの特長を意図的に作り出していることがデータで実証されました。本調査が、日本企業の活力ある営業組織作りの一助になれば幸いです。

個別に取材をセッティングを致します。お気軽にお申し付けください。

会社概要

株式会社リクルートマネジメントソリューションズ

設立：1989年 所在地：東京都千代田区丸の内1-9-2 グラントウキョウサウスタワー

代表取締役社長：奥本 英宏

URL：<http://www.recruit-ms.co.jp/>

「個と組織を生かす」をスローガンに掲げ、企業内の人と組織に関するさまざまな課題の解決にあたっていく、リクルートグループのプロフェッショナルファーム。

企業の経営・事業戦略に必要な能力を持った人材の育成、顧客接点に携わる人材と組織の強化、さらには企業が抱える組織運営上の課題まで、「アセスメント」「トレーニング」「コンサルティング」「カウンセリング・コーチング」の4つの手法を統合的に用いた、実効性の高いマネジメントソリューションサービスを提供している。

【本件に関するお問合せ先】

株式会社リクルートマネジメントソリューションズ 社外広報担当
加藤 成田 Te l:03 - 3211 - 6581 / Mailpress@recruit-ms.co.jp