

06 販売組織

01 販売組織

01 組織の有無

01 販売組織は、現在や将来の企業活動に対応して形成されていますか。

Y 公的組織の他に補完機能やネットワークはありますか。

N 販売組織は、企業活動の規模に応じて変化させてゆく必要があります。

02 適合組織

01 適合組織

01 販売方針・計画に合致した販売組織が整備されていますか。

Y 市場の変化に柔軟に対応する組織となっていますか。

N 販売組織は販売方針等の変化に応じてフレキシブルに変わるべきものです。

02 販売計画推進の責任者は、明確になっていますか。

Y 社内・得意先等に周知されていますか。

N 責任者を明確にすることは計画を推進する上でどうしても必要です。

03 製品・地域・拠点・顧客・経路などの機能別組織となっていますか。

Y 現状を確認し、より適切な機能区分はないか検討します。

N 適切な区分例を挙げ、機能別組織への変更を勧めます。

04 企画・技術・情報などが重視される組織となっていますか。

Y これらを重視するのは良いが、そのことが営業の活力を削いでいませんか。

N 営業部門がどれほど優れていても、単独では販売の成果は上がりません。

03 組織内容

01 組織形態等

01 組織形態、リーダーの資質、販売員数などは適切ですか。

Y 質問の諸項目について実情を調べ、適切かどうかを検討します。

N 販売規模、製品、顧客との関連でなにが問題かを把握し、対策を取らせませす。

02 人材

01 海外業務などの専門知識を持つ人材を確保していますか。

Y 必要な専門知識と人材のミスマッチはありませんか。

N 業務によっては、専門知識を持つ人が必須です。社内に適材がなければ外部に求めます。

02 セールスマネージャーに適切な人を得ていますか。

Y マネージャー本人に面接し、長期的な人事政策にも絡めて適切かどうかを検討します。

N 適切でないのは、資質か、見つけようとしなないのか等の原因を探り対策を取らせませす。

03 柔軟性

01 組織は、マーケットに柔軟に対応して変化できるシステムになっていますか。

Y 販売量の変化と組織の変更歴を検証します。

N 組織固定化のデメリットは、販売組織ではとくに大きいことを理解させませす。

04 管理

01 販売計画を進める管理が組織として実施されていますか。

Y リーダーの方針、進捗状況把握、管理ツールなどから確認します。

N 組織としての管理を行わねばならないことを、特にリーダーに指導させませす。