



IT日報で 営業チームを強くする

長尾 一洋 著

実務教育出版 A5判 249頁

定価 2,100円(税込)

世にビジネス書は沢山あるが、なかでも営業関連の本は特に多い。商品やサービスが売れなくて困っている経営者や経営幹部が沢山いるからだろう。診断業務においても、売上増加は大きなテーマの1つである。

売上増加と言えば営業マン。すると例外なく“日報”が話題になる。よく言われるが、売れる営業マンは日報を書きたがらない。一方で、売れない営業マンほど日報をたくさん書く。日報が形骸化したり、廃止されたりしている企業も多い。新しい経営手法が次々と出てくる中で、営業日報の課題は置き去りのままである。簡単そうで結構根が深い。

筆者は、1,000社以上の実績を持つ“IT日報のプロ”である。IT日報と言えば、紙の日報を電子媒体に置き換えただけだと思う人があるかも知れない。しかし、本書では、ITによる効率化方法には重点を置いていない。日報を“営業マンの行動管理ツール”と捉える世の常識に異を唱え、営業成績を上げるための仕組みとして位置づける。「IT日報で営業チームを強くする」の題名そのままである。

筆者いわく、日報は計画書である。次の行動予定を書かせるからこそ、営業マンは頭を使う。上司も営業マンが客先を訪問する前にアドバイスを加えられる。日報に書く情報を共有することによって、見込客に対する先行管理が機能し、チームセリングが可能になる。それらを業務に組み込むには、紙媒体の日報では限界があるから電子データで一元化・効率化する。ここで初めてITが出てきている。最初にITありきではない。

その“IT日報”であるが、案件管理型、ルー

ト営業型、レポート提案型など、営業スタイル別に構築ポイントが解説されている。これは親切だ。実際の画面イメージもたくさん盛り込まれているため、イメージもわかりやすい。情報セキュリティにも配慮されている。

また、IT日報もツールであるため、形骸化する可能性はある。そこで、日報の仕組みを機能させるためのポイントとして「コメント」「研修」「評価」といった重要ポイントについて解説する。特にコメント関連のノウハウは充実しているの、是非おさえておきたい。

本書はITが苦手な方でも読めるよう、分かりやすく書かれている。営業マンの管理に頭を悩ませている人、チームで営業成績を上げるノウハウを知りたい人にはお勧めしたい。

評・井海 宏通
(沖縄県支部)

