

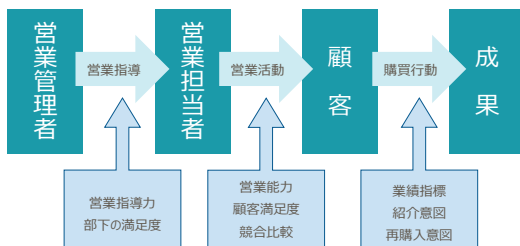
# 営業力向上カルテ

## SPMS Sales Performance Measurement System

競争が激しいビジネス環境の中で、いかに競争優位を獲得するか？どのような業界の組織も新しい方法を模索しています。価格、製品特性、ブランドといった従来の競争優位の源泉だけでは差別化を図ることは難しくなっています。では、何で差別化を図ったらよいのでしょうか。Wilson Learningでは顧客との接点において、すなわち営業力によって差別化することであると考えます。問題は“その営業力をどのようにしたら知ることができるか”にあります。

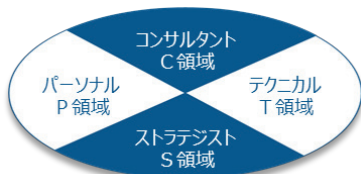
### SPMS-営業力向上カルテとは

SPMS-営業力向上カルテは、セールパフォーマンス（営業成果、顧客満足）に影響がある営業担当者の能力とそれを支援する営業管理者の指導能力を測定します。更には営業担当者、営業管理者の能力とセールパフォーマンスとの関係を分析し営業力向上のための指標を提示します。



© Wilson Learning Worldwide Inc.

### 営業担当者の4領域



© Wilson Learning Worldwide Inc.

#### ●コンサルタント／c領域：顧客の相談相手

お客様のビジネス全体を理解し、提案をお客様の戦略やビジョンに結び付ける力

#### ●ストラテジスト／S領域：自社の営業戦略家

営業戦略を立案して、商談を競争の中で勝ち取るために最適なアプローチを選ぶ力

#### ●パーソナル／P領域：個人的強み

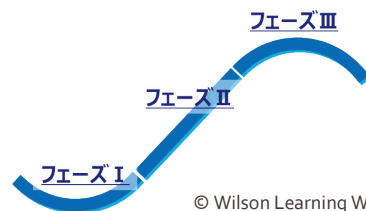
営業活動を着実に、しかも創造的に行うために必要な人間的な特性を発揮する力

#### ●テクニカル／T領域：技術的強み

製品・サービス、その利用、応用技術、経営や財務関連の専門知識があり、それらを発揮する力

### 営業担当者の成長

営業担当者の4つの領域は営業経験に関わらず重要なものです。しかし、経験の浅い営業担当者と熟練した営業担当者の間にはおのずから相違点があるのも確かです。こうした相違点は「営業のプロとしての成長段階において異なるフェーズにいる」というように説明できます。営業力向上カルテはこのような成長段階を3つのフェーズに分けています。



© Wilson Learning Worldwide Inc.

#### 《フェーズ I》顧客からの認知：製品供給者

この段階の営業担当者はお客さまと個人対個人の関係に頼る傾向が強く、活動の中心は人間関係であり、マーケット全体や競合状況の分析などはあまり行いません。

#### 《フェーズ II》顧客からの認知：問題解決の相談相手

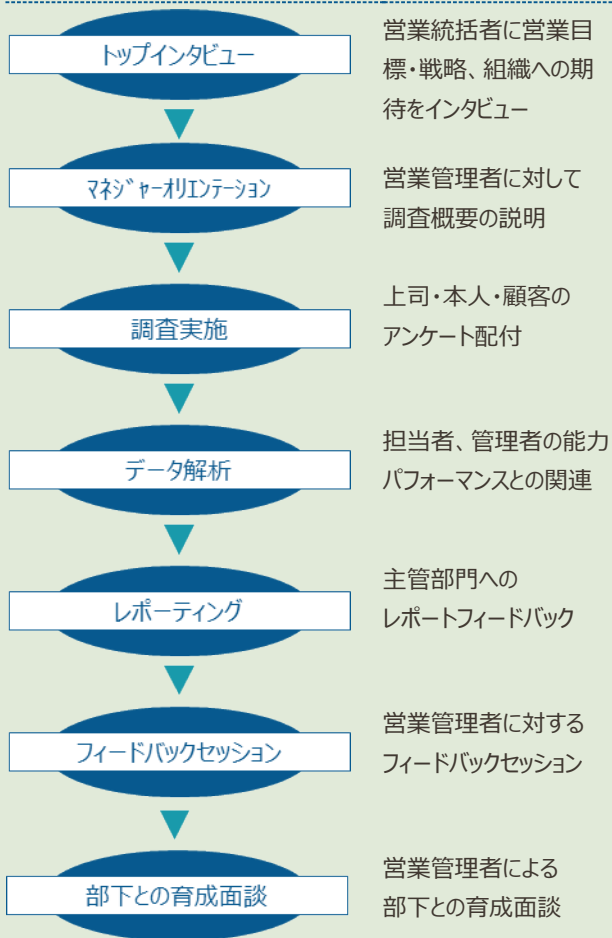
この段階の営業担当者は自分の扱う製品・サービスでお客様のビジネス上の課題を解決する方法を考え、しかも自社の解決策を有利なものとして位置づける方法を理解しています。

#### 《フェーズ III》顧客の認知：自社に必要なビジネスパートナー

この段階の営業担当者は、経営的観点からビジネス戦略を理解しています。まず「ビジネス・チャンスとして有望な商談はどれか」を知る事に重点を置き、さらにお客様のビジネスを展開する上で自社の製品・サービスを不可欠なものとし、お客様との関係を堅固なものとすることができます。

## 調査の概要

### SPMSの展開



### SPMSのメリット

- 営業部門にとって
  - 営業パワーの現状把握と目標とのGAPが明確になり、パフォーマンス向上のために何をすればよいか明確になる（営業人材投資の明確化）
- 営業管理者にとって
  - 自身の営業指導力の強み弱みを把握できる
  - 部下の能力開発の焦点が絞れる
- 営業担当者にとって
  - 望まれる営業担当者像が明確になり、現状の自分自身のレベルがわかる
  - 具体的活動（行動）が理解できる
- 人材開発部門にとって
  - 育成課題にフォーカスしたトレーニングが提供できる
  - トレーニング参加者に対して参加目的が明確になる

## レポートの種類

### 総合レポート

- 4領域全体傾向
- 営業指導力評価
- パフォーマンスとの関係

### 管理者レポート

- 部下の4領域（強み・弱み）
- 営業指導力評価
- 部下の満足度

### 個人レポート

- 自身の4領域、前回比較
- 顧客評価・満足度

## アンケート構成

- 本人評価用：77項目
  - 上司評価用：54項目
  - 顧客評価用：32項目
- （10名分／S領域、P領域は無）

## お客様のパートナーであるために

ウィルソン・ラーニングは人材育成のパートナーとして、お客様の育成現場の現状を理解し、プログラム受講後の行動変容、そして学びをお客様のビジネス成果につなげるためのお手伝いをいたします。研修プログラムと融合した評価システムの立案・構築から、一人ひとりのパフォーマンスと充実感の向上のきっかけづくりをサポートいたします。すべてのプログラムはお客様の業界・市場の動向、ビジネス上の課題や育成方針などに応じてカスタマイズすることも可能です。お気軽にご相談ください。