

SAMPLE

特集レポート No. 104

営業が成果を出せるセールスイネーブルメント

Strictly Confidential



2022年8月31日

はじめに

- 営業スキルの高度化や、人材の流動性の高まりを背景としたノウハウの蓄積や新入社員の垂直立ち上げのニーズを受け、組織の営業力向上の施策として、セールスイネーブルメントが注目されている
- ビジネスを取り巻く環境が変化してきている中、体系的に営業スキルを向上させる仕組みが整っていない企業も多く、今後更なる浸透が予想される
- 本レポートでは、セールスイネーブルメントの定義を確認した上で、セールスイネーブルメントが求められる背景について言及した後、具体的な取り組み及び事例を紹介する

本資料の流れ



- I. セールスイネーブルメントが求められる背景
- II. セールスイネーブルメントの具体的な取り組み
- II. セールスイネーブルメントの取り組み事例

セールスイネーブルメントとは

- 比較的新しい概念であるため幅広い定義があるが、今回は以下を定義として定める

セールスイネーブルメントの定義

- セールスイネーブルメントとは、「営業プロセスの整備や育成プログラムの提供等を通じた、営業組織の強化・改善のための総括的な取り組み」と定義づけられる
- トレーニング等の個の力を伸ばす育成プログラムの提供だけでなく、組織の整備も含めた企業主導の総括的な仕組みづくりを指す

具体的な取り組み

組織の強化

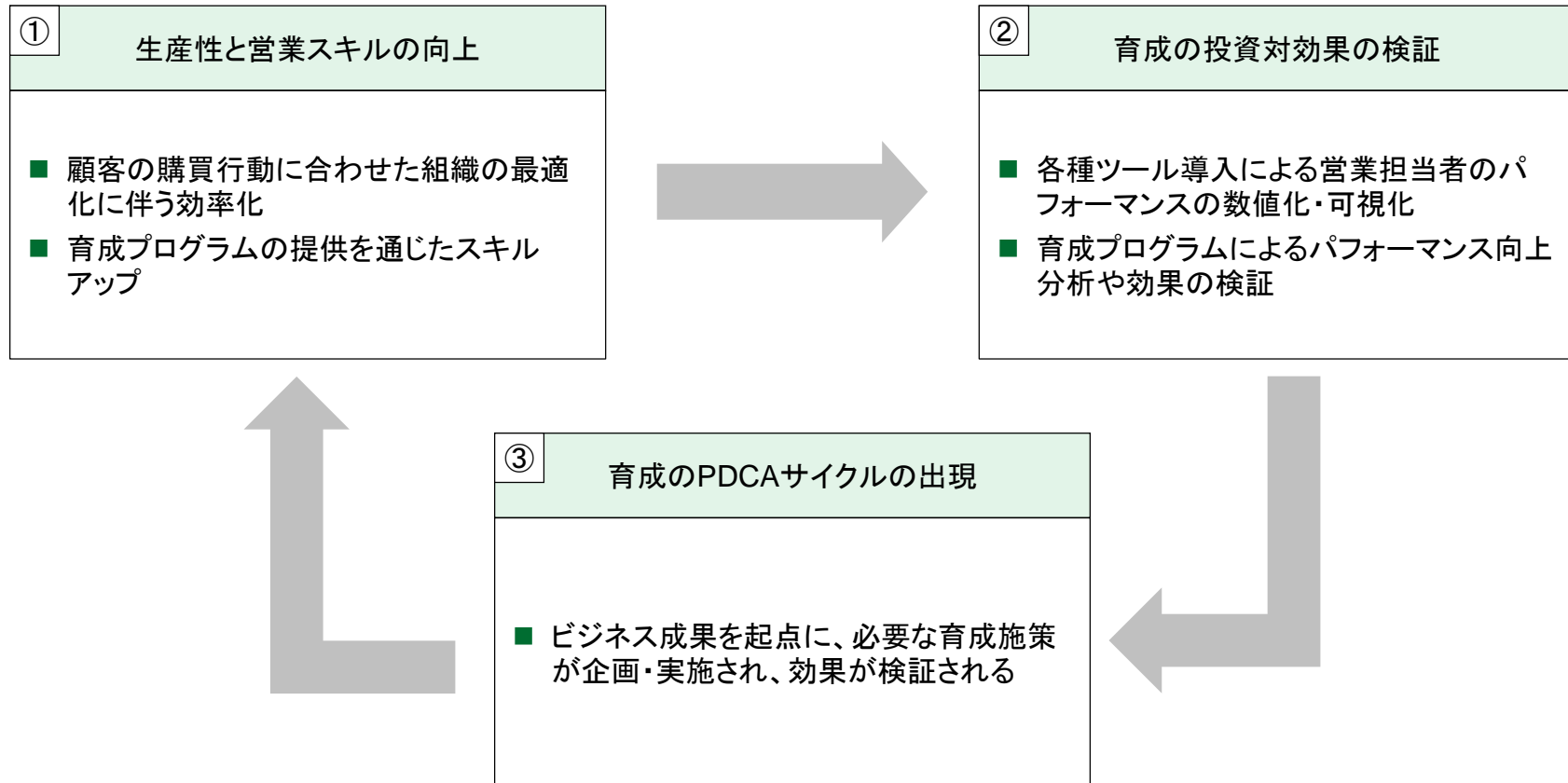
- ① 営業プロセス・組織の最適化
 - 顧客の意思決定プロセスに合わせた自社の営業プロセスの整備及びそれに伴う組織の再編
- ② 営業成果の可視化
 - SFA/CRMツールを導入した、各営業担当のパフォーマンスの可視化

営業担当者の強化

- ③ 育成プログラムの提供
 - 顧客の意思決定が前進するために必要なトレーニング等育成コンテンツの提供
- ④ 育成プログラムの評価と最適化
 - 提供したプログラムがどの程度営業成果に貢献したかを評価し、最適化

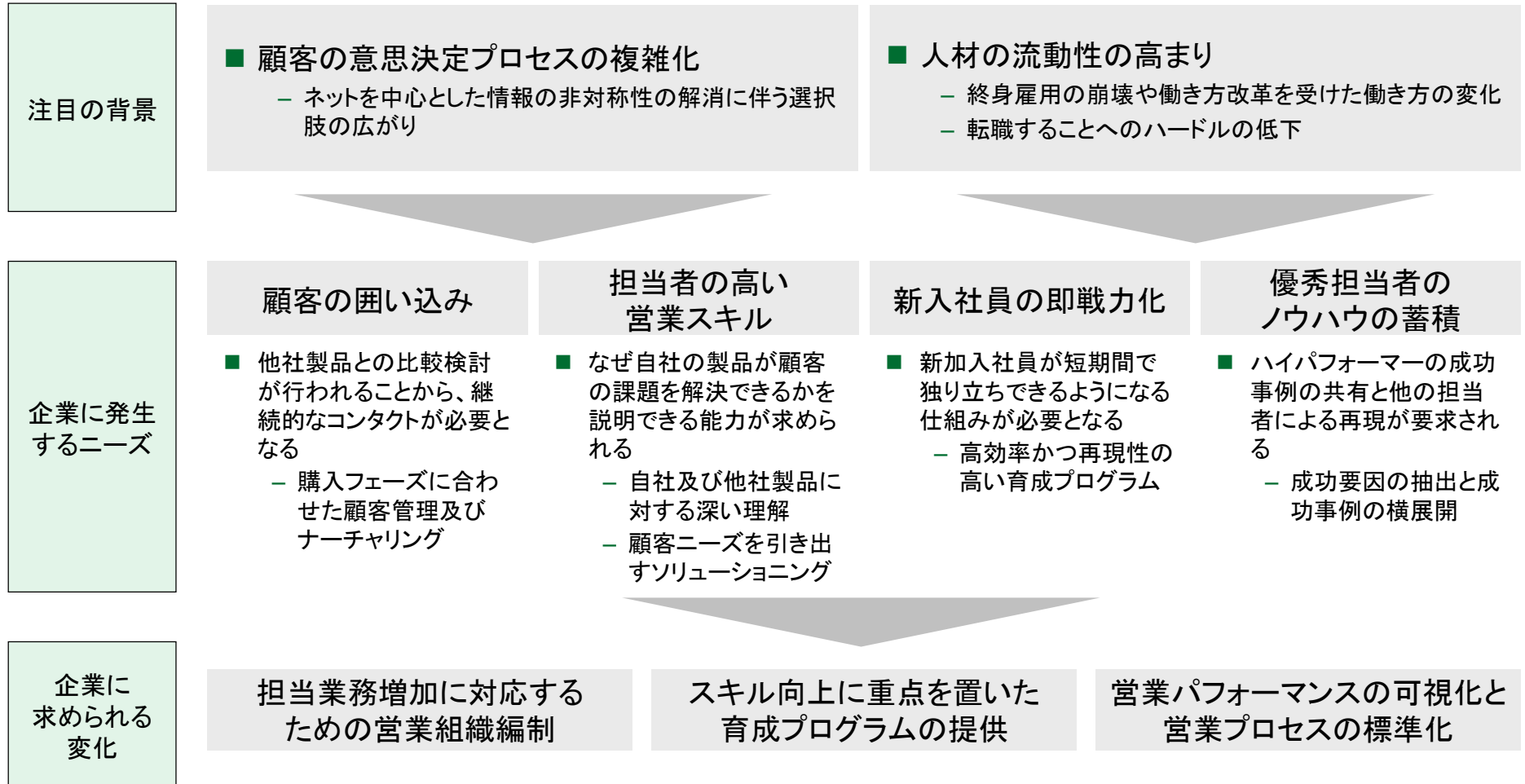
セールスイネーブルメントの導入で見込まれる効果

- 組織の最適化や育成プログラムを通じて営業パフォーマンスが向上し、その成果が数値化されることから投資効果を評価することが可能となり、更なるプログラムの企画・実施といった好サイクルが生まれる



セールスイネーブルメントが注目されている理由

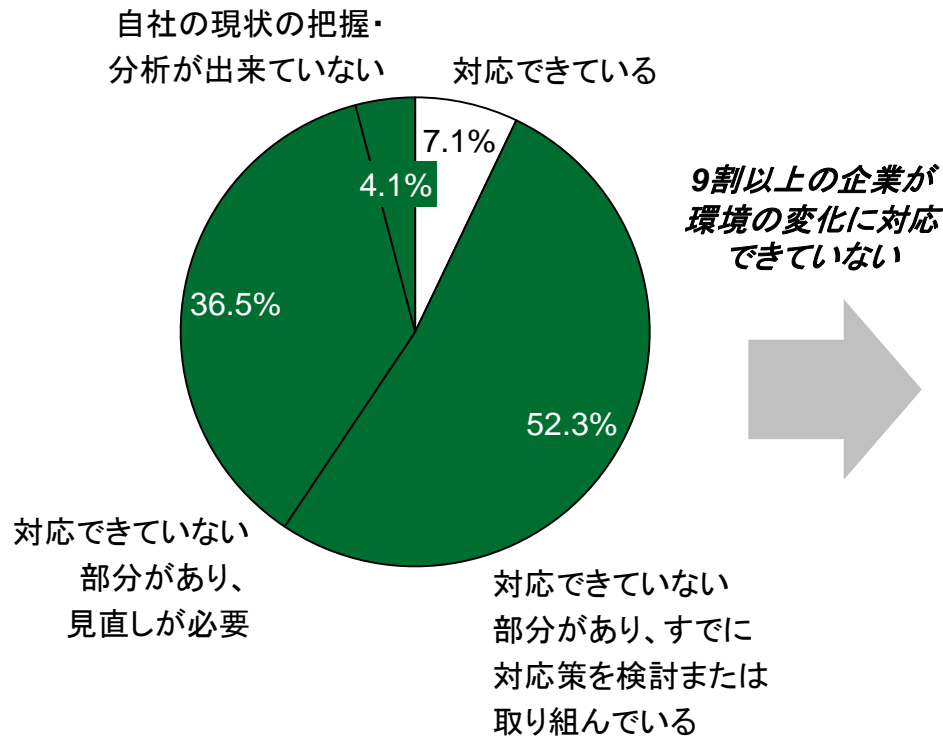
- 顧客の意思決定プロセスの複雑化に伴う営業スキルの高度化や、人材の流動性の高まりを背景としたノウハウの蓄積や新入社員の垂直立ち上げのニーズを受け、組織の営業力向上の施策として注目を集めている



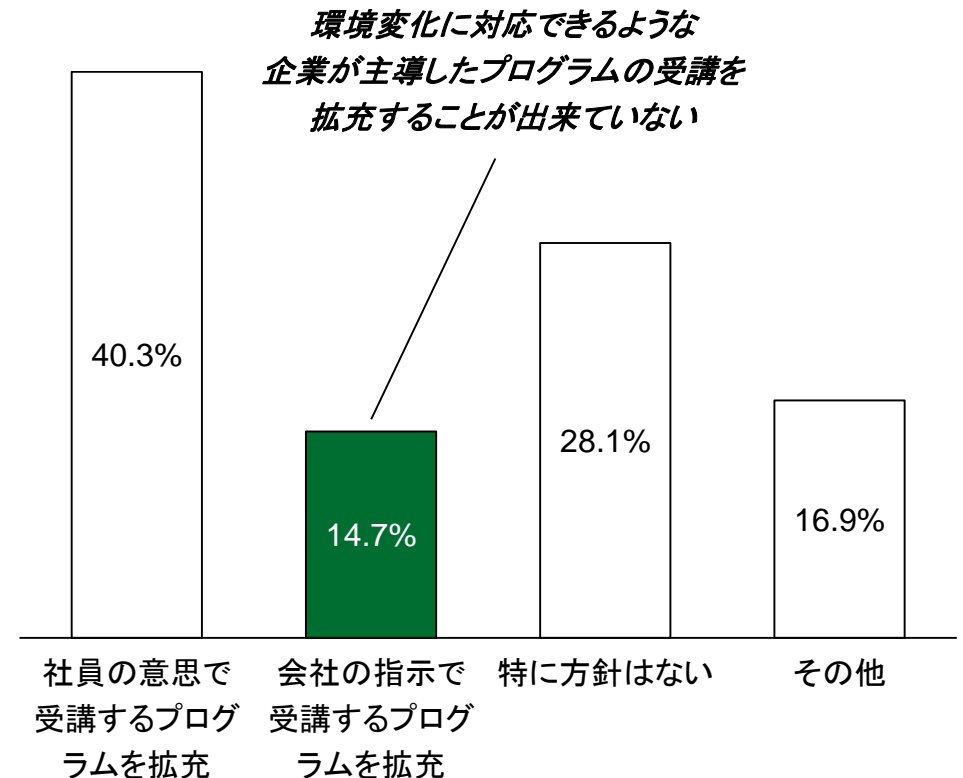
人材育成をめぐる動向(1/2)

- 多くの企業が環境変化に対応した人材育成を提供することが出来ていないという自覚はあるが、自社が率先して受講プログラムを拡充している企業は2割にも満たない

人材育成施策の環境変化への対応状況



社員の能力開発(Off-JTや自己啓発)の方針



人材育成をめぐる動向(2/2)

- 人材育成に際して、OJTリーダー任せの現場での実践を通じた育成方針をとる会社が多く、一方でOff-JTの内容も基礎的なスキル習得目的の研修が大半を占めており、体系的に営業スキルを向上させる仕組みが整っているとは言い難い

重視する教育訓練

(N=7,624)

OJT重視*1

Off-JT重視*1

87.7%

12.3%

日常の業務の中で、従業員に仕事を効果的に覚えてもらうために行っている取り組み*2

(N=7,624)

とにかく実践させ、経験させる 59.3%

仕事のやり方を実際に見せている 57.5%

仕事について相談に乗ったり、助言している 46.6%

仕事を行う上での心構えを示している 45.3%

身に着けるべき知識や能力を示している 39.7%

教える側の力量に頼った実践を通じた取り組みが多い

実践したOff-JTの内容*2

(N=7,322)

新規採用者などの初任層を対象とする研修 76.1%

ビジネスマナー等のビジネスの基礎知識 47.2%

新たに中堅社員となった者を対象とする研修 45.6%

マネジメント(管理・監督能力を高める内容など) 44.0%

新たに管理職となった者を対象とする研修 42.7%

基礎的なスキルを習得する内容が多い

注: *1. 回答選択肢(A:日常の業務を通じた教育訓練、B:OFF-JT)のうち、「Aである」及び「Aに近い」の合計をOJT重視、「Bである」及び「Bに近い」の合計をOff-JT重視として算出

*2. 回答のうち、上位5つを抜粋

出所: 労働政策研究・研修機構「人材育成と能力開発の現状と課題に関する調査」、厚生労働省「令和3年度「能力開発基本調査」

SAMPLE版はここまでです。

続きは、業界チャンネル 特集レポート にてご覧ください。

特集レポート一覧はこちら ▶

“業界チャンネル 特集レポート”とは、

経営コンサルタントの目線で特に伸びているビジネスに注目して分析。
その成功の鍵や今後に言及し、「打ち手」を導出します。

