

Management Viewpoint

コンサルタント・EYE『拠点長(リーダー)のあるべき姿』

厳しい経営環境が続く中、各企業における拠点長(リーダー)の役割と責任はより大きなものとなってきている(部門の戦略構築、マネジメント強化、部下指導育成etc...)。拠点長に求められる能力としてまず誰もが思い浮かべるのは、「価値判断能力」と「リーダーシップ」であろう。トップ、会社の方針を理解し、今何が大切かを捉え行動・指導に移す。また部下を牽引し、目標へ向けてベクトルを合わせて組織に力を与えていくことは、誰もが理解しているところである。

しかし、現在のような環境の中で拠点長に求められる役割は「業績向上」であり、必要な能力は「アイデア・発想力を持ち、顧客目線・営業目線で行動できる力」である。ある企業のS支店長は、営業業績トップで若くして拠点長に抜擢された。自分がやってきた経験則を活かし、就任初年度は全国トップ3に入る業績を残した。しかしながら、翌年以降は最下位を走り、2年後異動となった。

業績が下降した要因はいくつかあったが、根本要因は「同じ手法を2年続けたことによる頭打ちと、営業社員のモチベーションの低下」であった。成功した手法を活かすことは大切であるが、それに依存してはならない。顧客・環境は変わるのである。また、営業目線を忘れてはならない。営業社員も同様に、成功に依存しやすいのである。営業社員が常に新しい視点で顧客と接することができるよう、トップは日々アイデアを練り出すことが必要である。

同じ会社のK支店長は、赴任直後から顧客のニーズを知るためのキャンペーンを展開し、回答した顧客には無料サービスが受けられるようにした。そして、問題解決策を提案した営業社員には点数を付与し、ゲーム感覚で点数を集めると評価される仕組みとした。その後、すぐに提案手法を変え、どのようなお客様でもわかる「例え話による商品案内」を10種類作成し、営業展開した。

このように次々と新しい手を打つことで業績は上がり、社員のモチベーションも向上。3年連続日本一の拠点となった。マネジメント・営業力だけでは、拠点長の仕事は務まらない時代となっている。拠点長自身が常に新しい発想で考え、そして営業社員の視点に合わせたモチベーションアップ施策を打ち出すことが、これからは必要とされる資質である。いただきたい。

以上

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター(無料)」バックナンバーより掲載しております。

詳しくはこちら http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html

◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて(株)タナベ経営および原作者にあります。

発行・編集 株式会社タナベ経営

納得の1枚。知らぬ間に身につく経営の原理原則。

タナベFAXレポート

業績が低迷していく要因は、景気などの外部環境ではなく、自社の強みが市場とマッチしないために生じるものです。

自社の現状を見極め、将来を見据えた対策の手を打っていくことが大事です。

貴社に毎月3回、FAXでお届けする『タナベFAXレポート』は、時流をとらえ、現在の経営環境の中で実践できる【経営の原理原則】をご提供いたします。

年会費：6,300円(消費税込)

配信日：毎月3回(5・15・25日)年間36回配信 / サイズ：B4サイズ1枚/回

※配信日が土日祝日の場合、原則として翌営業日(平日)に配信させていただきます。

※ご入金確認後、配信させていただきます。年会費制ですので、期間途中の返金はいたしかねます。



お申込欄 FAX:06-7177-4026

お申込者名	ふりがな	部署 お役職	
	〒		
ご住所			
TEL		配信先 FAX	

お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部

TEL :06-7177-4006

FAX :06-7177-4026

FAXにてお申込下さい

「個人情報のお取り扱いについて」

タナベ経営では、個人情報の保護につとめております。詳細は弊社のプライバシーポリシー(<http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/>)をご覧ください。なお、ご記入頂いたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。