

A顧客の開発営業アイテム20件獲得に向けて
要求する知識・行動内容

田中 一郎（営業職 M1等級） “活動効率化（スピードアップ）”

スキル

①:活動計画策定をスムーズに行うための多面的な情報収集手法の理解

- 1)顧客別情報収集内容の理解
- 2)情報の活動計画への反映方法

②意思決定内容をメンバー毎の積極参加を促す効果的な展開手法の理解度向上

- 1)意思決定内容の文書化
- 2)コミュニケーション手法の習得(コーチング)

思考・行動

①問題の深刻さを認識し、全社的解決課題として取り上げ、顧客の立場に立って自ら最優先で取り組み、早期解決を図ろうとする姿勢の強化

②意思決定の早期化と決定後の部下への展開のスピードアップの意識強化
(対策期間が長期化する傾向多い)

**開発案件採用数向上に向けて
要求する知識・行動内容**
橋 徹（営業職 E2等級）“開発との連動(技術向上)”

スキル

①事業部方針実現のための業務
配分や資源の活用方法の理解

- 1)重点業績目標の設定方法の理解
- 2)重点業績目標の複数の解決案の策定

②課題解決に向けたプロジェクト
管理手法の理解

- 1)問題発生の前回避の見極めポイントの理解
- 2)問題発生時の回避策実行手配
- 3)課題解決までの適正度判定・情報蓄積方法の理解

思考・
行動

①問題の本質的な原因を掘り下げ、
根本的な解決を導くための方策を
構築し、関係部署を巻き込みながら
妥協を許さず、徹底する。

②課題解決のために
常に仮説を立てて業務にあたり
検証を繰り返すことにより
自己のレベルアップを図っている。
またメンバーに対し、適時、適切な指導を
実施している。

課のレベルアップに向けて
要求する知識・行動内容
鈴木 正樹（営業職 E1等級）
“課題解決スキル向上＋組織への対応”

スキル

①不特定情報から有効提案に
繋げられるだけの分析力や
幅広い技術知識の習得

- 1) 社内技術内容の理解
- 2) 競合技術内容の理解
- 3) 新技術への知識応用

②課題解決手法の習得

- 1) ロジカルシンキングスキル
- 2) ロジカルライティングスキル
- 3) プレゼンテーションスキル

思考・
行動

①自己ノウハウをメンバーに継承し、
組織的成果を向上させるための
行動をとる
(技術を継承する場が少ない事や
共通性に欠ける事が多く、伝承
出来ていない)

②開発マインドを持ち、
商品・市場開発に着手する

(異分野から情報を収集する癖づけ
をし部内に情報発信する)