

# 住宅営業マネジメントガイドブック ~ミーティングマネジメント編~

~「文殊の知恵」になるか「烏合の衆」になるかは、営業管理職次第!~

## 本書の目的

本書は、住宅営業管理職が日常行っているミーティングに特化したガイドブックである。個人の力だけでなく、チームの力も利用して、チームの目標を達成するために必要な、ミーティングに関するノウハウをまとめたもの。

## 本書の内容紹介

### 1. 具体化と抽象化

営業管理職は、売れている（売れていた）はずだから、個々の商談に関するノウハウは持っている。しかし、それをそのままメンバーに伝えてしまうと、メンバーからすると単なる自慢や武勇伝にしか聞こえず、メンバーには響かない（図1）。

また、ミーティングで、個々のスタッフの商談について、具体的なアドバイスを行っているが、これも具体的なアドバイスであればあるほど、アドバイスを受けている当の本人以外には、興味を持たれないものになってくる（図2）。

そこで、自身の経験を整理して、セオリーにすることを推奨する。つまり具体的なノウハウを抽象化して、必ずやるべきこと（鉄則集）と二度とやらないほうがよいこと（べからず集）にまとめるのである。具体的なノウハウをまとめてセオリーにして伝えることも営業管理職の重要な仕事である。

さらに具体化。具体的な指示も、徹底的に具体的でないと実行できないメンバーもいる。行動を細分化して、誰でも実行できるレベルにブレイクダウンして伝えることは、ゆとり世代のメンバーがメインになってくる時代には、営業管理職にとって重要なスキルになってくる。

### 2. 合意を得る

ミーティングには、ゴール（結論）が必要だ。ゴールなきミーティングは、時間のムダである。そしてそのゴールは、ミーティングに参加したメンバー全員の合意を得たものでなければならない。そうでないと実行意欲が上がらないし、達成しても満足度が低い。

そうするには、ミーティングを仕切る営業管理職の伝え方も重要であるし、メンバーの話の聞き方も重要である。メンバーには個人差があるので、全員に伝えるにはそれなりのスキルが必要である。また、自分の思いを口に出してははっきり言えるメンバー言えないメンバー（発話力）、整理して話してくれるメンバー支離滅裂に話すメンバー（論理力）とメンバーはいろいろである。全員の気持ちを理解するには、聞き手（営業管理職）の努力が必要である。伝えたり、聞いたりして、ゴールを合意することができたら、ミーティングは成功したと言えるだろう（図3）。

図1

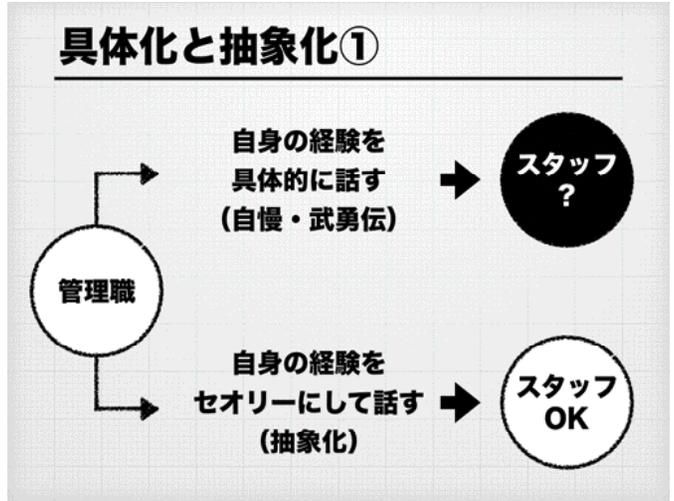


図2

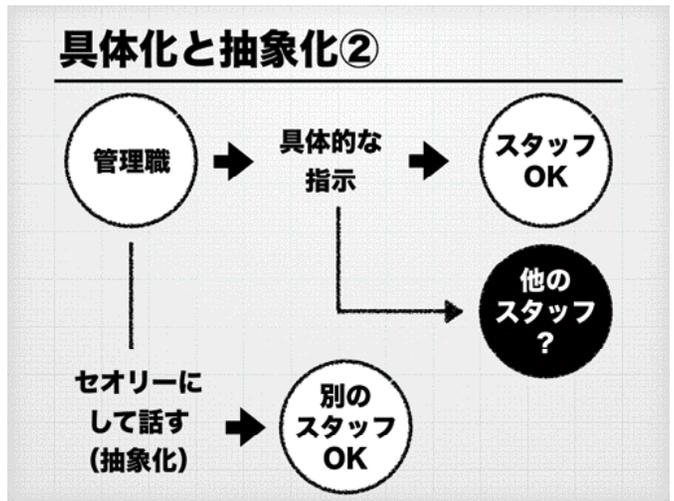
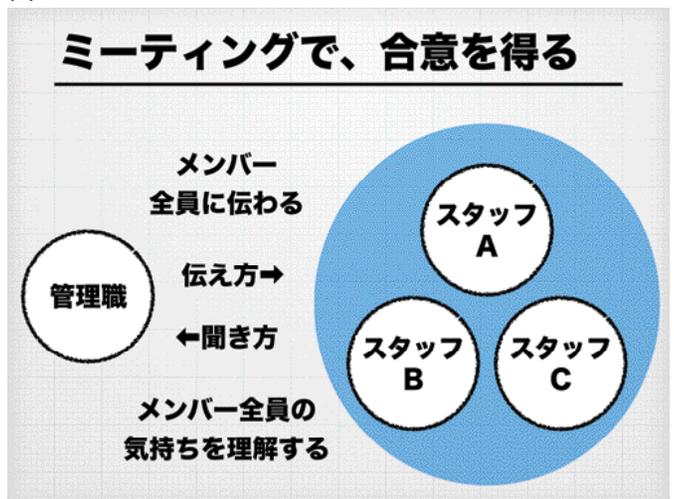


図3



### 3. ミーティングの運営方法

本書では、ミーティングを、チーム全員で行う「チームミーティング」と営業管理職とメンバーが1対1で行う「個別ミーティング」に分けて、それぞれの運営方法。重要なポイントについて解説している。

チームミーティングを、月次会議（月に1回）、週間ミーティング（週に1回）、朝礼（毎日）の3つの定例ミーティングとイベントの運営といったテーマ別もミーティングに分けて、それぞれの運営方法を解説している（図4）。

個別ミーティングは、新規名簿取得時に必ず行いその後の活動の方向性を合意することから始まり、主な商談の準備段階で商談の進め方についてアドバイスをし、商談運営の合意を得る。また同席する場合は、同席の目的、目標の合意、役割分担を行うミーティングが欠かせない（図5）。

#### 本書の構成

（約 100 ページを予定）

- 第1章 ミーティング概論
- 第2章 チームミーティング
- 第3章 個別ミーティング
- 第4章 ヒアリング商談

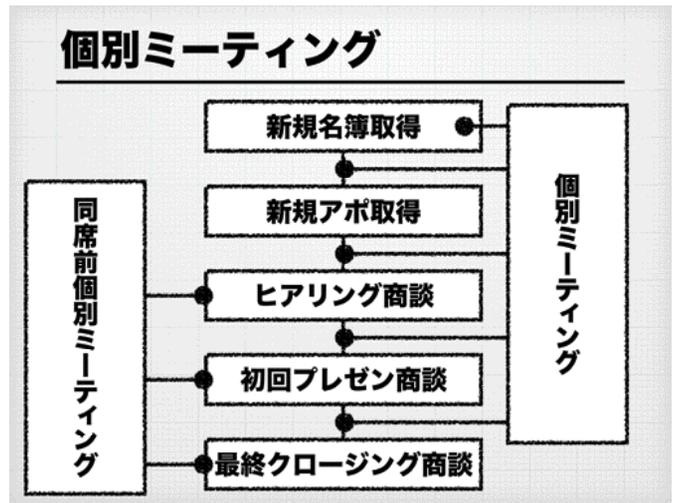
※モノ消費からコト消費に変わっているお客様に対応するには、間数や広さを聞くヒアリングから、お客様のしたいコトを自社でしかできないモノで提案するためのヒアリングに転換しないといけない。そこで本書では、ヒアリング商談について詳しい解説を加えた。

図4

ミーティング	やること
月次会議	受注予定客の現状確認 受注目標の確認
週間ミーティング	受注予定客の進捗状況の確認 全体のスケジュール調整
朝礼	前日の結果報告 当日の予定報告

個別の商談については、個別ミーティングで

図5



**お申込みはこのまま FAX で ⇒ 03-3358-1429**  
**メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp**

お申込み後、請求書と本資料を発送します。ただし発送は9月17日以降になります

## 住宅営業マネジメントガイドブック～ミーティングマネジメント編～

書籍+ PDF 原稿	各種会員 44,000 円 (税込)	必要冊数
	非会員 49,500 円 (税込)	冊
貴社名	申込ご担当者様	
ご担当者部署	ご担当者役職	
お電話番号	FAX 番号	
Email	@	
ご住所	〒	
会員種別 (○で囲む)	各種会員 (TACT・エクスプレス・e カウンセリング・ハウスメーカーレポート・JSK テレビ) ・ 非会員	

※弊社とのお取引が初めての場合は事前入金をお願いします。申込書受領後に請求書を送付、ご入金確認後資料を発送します  
 ※この資料の内容に関するお問い合わせは、音地（おんじ）までメールでお願いします onji-t@tact-jsk.co.jp  
 ※それ以外のお問い合わせは、黒木（くろぎ）まで、お電話でお願いします 03-6380-1271

<HP>