

長期化・固定化傾向 「低迷営業社員」の活性化対策

～3ヶ月0棟社員の自力再生は難しい。店長～組織としての対策成功事例を掲載～

2007年5月発刊 A4版 26ページ 価格25,000円(税別)

大手ハウスメーカーの営業管理職の方々から直接話を伺いました！
積水ハウス・積水化学・パナホーム・旭化成・住友林業・ミサホーム・三井ホーム

《掲載内容～目次》

傾向

1. 低迷社員 傾向～原因 分析編

- (1) 3ヶ月0棟が低迷ライン ～新人とベテランで低迷が増加！ その理由は・・・
- (2) その気になっている客しかとれず、その気にさせられないから低迷する
～接客内容・商談の進め方に、その気にさせられない理由がある
- (3) 自分を変えられないタイプは低迷化が著しい ～性格？ 接客方法？
- (4) 店長を信じられますか？ 急増中の売れない上司との共倒れパターン
- (5) 低迷社員比率が増加した時、「差別化説明の徹底」を指示するのは大間違い

成功事例

2. 低迷社員 対策・指導 成功事例編

- (1) 3ヶ月0棟の低迷社員は、自己再生は難しい。 再生成功事例に共通する3要素
- (2) ハード訴求系メーカーに多い「恐怖型研修」は、短期的には効果あり
- (3) OJTでの成功事例 ～闇雲に行動量を増やしてもダメなものは駄目
営業のした事・お客の反応を確認してから、「次の一手を授ける」
- (4) 上司関係の成功事例 ～店長はプレーヤーに徹する・所長はマネジャー・支店長は？
それぞれが1段下がったサポート体制
- (5) 組織力の成功事例 ～複数上司によるアドバイス体制で、モチベーションもアップ

対策

3. 大手メーカーヒアリング 個別データ編

- 大手メーカー7社・11拠点のヒアリング内容をそれぞれ掲載
- ・低迷社員の傾向・低迷の原因は？・好調社員との差異？・低迷活性化対策とポイント

ご希望の方には、本レポートのPDFデータをメール添付配信にてサービス致します。下記「要」に○を！

資料お申し込み書 (このままFAX03-3358-1429に送信してください)

資料名	低迷営業社員の活性化対策	申込み冊数	冊	データ希望	要・否
貴社名		部署名			
お役職		お名前			
ご住所	〒				
TEL		FAX			
アドレス (データ送付先)			連絡事項		

<お問い合わせ先>

株式会社住宅産業研究所 コンサルティング部 担当：津田 慎司

〒160-0011 東京都新宿区新宿2-3-11 TEL03-3358-1407

E-MAIL : info@tact-jsk.co.jp