



営業成果を高める仕事の割り振り方

営業組織における仕事の割り振り方を以下に紹介しています。

- ① ECサイトからの受注処理をシステム化して営業事務の余力を作り、それまで営業が行っていた名刺情報のデータベース入力に対応。
- ② 不動産会社が営業に任せていた、マンションオーナーに対する入居者募集条件の確定～開始等の業務をアウトソーシングした。
- ③ 納期遅れが多発し営業が対応に追われているため業務部に改善を依頼。
- ④ “できる営業”にセミナー動員顧客のフォローを全て任せ受注確率をアップ。
- ⑤ 予算が取れた担当者はショールームまで来ないからサイトで訪問デモをPR。
- ⑥ 医療機器メーカーの営業が、権威あるドクターがいる病院からの協賛金や研究費の要請を関係作りに活かすため、Mgrに定期的な表敬訪問を依頼。



Q) ①～③と④～⑥との違いを指摘してください。