

コーチング事例 :あなたが変われば周りが変わる！ dfiProject_0011

プロジェクト実施の背景

- ある大手通信メーカーの販社の中高年営業マン
- 彼らは実は、新しく配属されてきた営業の初心者であった
- 一通りの研修を受けたが成績に結びついていない
- だから、商談交渉においても提案性に欠け、弱い

プロジェクト実施の目的

- 目標売上の達成
- 販売力向上モデルを作成する
- 販売力向上モデルの横展開スキームの作成

進め方 (コーチング・プログラム)

- ・8名の営業職を2つのチームにわけ、それぞれのチームに1人のコーチャーをつける
- 同時に、ヘッドクォーター1人を配置する
- ・1ヶ月の面談・ヒアリング等によるアセスメントの準備期間
- ・3ヶ月間のコーチングの実践

<何をしたか～キーになったアクション～>

- しない、できない、の悪循環サイクルの原因究明
- 悪循環を断ち切る営業棚卸の実施
- ヘッドクォーターによる成果をみんなで確認する週間営業会議の実施
- 一人一芸づくり
- ノッキング、マイイベント、ソリューション等の使えるツールづくりと仕掛け
- モチベーションを高めるチーム・ヘルピングと感動の共有化
- その他

コーチング成果

- 売上目標の達成 !!
- やればできるの実感
- あなたが変われば周りも変わるの実証 (チーム不参加営業職への好影響)
- サクセスモデルの構築
- 横展開に使用される成果物としても虎の巻きの作成