



営業マネジメント の 成功モデルとは

株式会社営業支援Accept

なぜ今「営業マネジメント」が重要なのか

こんなお悩みはありませんか？

近年、企業を取り巻く環境は激変しています。

顧客ニーズの多様化、競合他社の台頭、DX（デジタルトランスフォーメーション）の加速により、従来の営業スタイルだけでは成果を上げることが難しくなってきました。

そんな中、注目されているのが「営業マネジメント」の見直しです。

営業マネジメントとは、単に営業担当者の業績を管理するだけでなく、営業戦略の策定、業務プロセスの最適化、人材育成などを包括的に行う経営的な視点を持った活動です。

本ホワイトペーパーでは、営業部門のパフォーマンスを飛躍的に向上させるための「成功モデル」を具体的にご紹介します。

1. よくある営業マネジメントの課題

営業現場では以下のような課題が多く見られます。



課題点

属人的な営業スタイル

データ活用の不十分さ

組織的なPDCAの未整備

1. よくある営業マネジメントの課題

属人的な営業スタイル

営業成果が特定のエースプレイヤーに依存しており、ノウハウが属人化してしまうケースです。組織としての営業力が育たず、メンバーの入れ替えにより業績が不安定になることがあります。

データ活用の不十分さ

多くの企業では営業活動の記録があっても、それを分析し戦略に生かす仕組みが整っていません。勘や経験に頼った判断が多く、成果の再現性が低くなります

組織的なPDCAの未整備

営業活動における計画（Plan） - 実行（Do） - 評価（Check） - 改善（Act）のサイクルが機能していないケースも多く見られます。日々の業務に追われ、戦略的な改善活動が後回しになる傾向です。

2. 営業マネジメントの基本フレームワーク

営業マネジメントを成功させるためには、
以下の3つの要素を軸に考えることが有効です。

① KGI/KPIの設計 と共有

営業目標（KGI）と、その達成のための指標（KPI）を明確に設定することが基本です。例えばKGIを「年間売上〇〇億円」に設定し、そのために必要な「新規商談数」「受注率」「平均受注単価」などをKPIとして定めます。

② マネージャー の役割と行動

営業マネージャーは以下のような役割が求められます：

- ・ 目標のブレイクダウンと進捗管理
- ・ メンバーの行動分析とフィードバック
- ・ 部門内のナレッジ共有の推進
- ・ 部門間調整や経営層との連携

③ 組織的な フィードバック体制 の整備

1on1ミーティングや定例のレビュー会議など、フィードバックの仕組みを制度化することで、課題の早期発見と対応が可能になります。また、成果だけでなくプロセスを評価する文化を育てることも重要です。

3. 成功企業の事例紹介

A社：属人営業からの脱却

IT業界で急成長したA社は、営業が特定のエースに依存していましたが、営業活動を標準化するプロジェクトを実施。

SFA（営業支援システム）の導入と営業プロセスの見える化を進め、KPIベースの運用に移行しました。

結果、トップセールス以外の成果も安定し、組織全体の営業力が向上しました。

B社：マネージャー育成による成果拡大

製造業のB社は、営業マネージャーのマネジメントスキル不足が課題でした。外部研修と社内OJTを組み合わせた

「マネージャー育成プログラム」を導入し、進捗管理と育成スキルの底上げを図りました。

その結果、メンバーのモチベーションが向上し、部門全体の目標達成率が20%改善されました。

3. 成功企業の事例紹介

C社：PDCA体制の構築と継続改善

サービス業のC社では、PDCAサイクルを全営業部門に導入。毎週のKPIレビュー、月次の改善会議を通じて、ボトルネックの特定と対策を繰り返しました。結果、受注率が継続的に改善し、営業コストの削減にもつながっています。



4. まとめと次のアクション

営業マネジメントは「戦略」と「実行」を結びつけ、組織として成果を最大化するための重要な機能です。

属人化、非効率な業務、マネージャーの育成不足といった課題に正面から取り組み、KPI設計、プロセスの可視化、マネージャー育成、フィードバック制度の強化といった施策を通じて、営業組織は大きく変革できます。

まずは、自社の営業マネジメントの現状を客観的に把握することから始めてください。

どこに課題があり、どこから着手すべきかを明確にすることで、効果的な改善が可能になります。

本ホワイトペーパーが、貴社の営業組織改革の第一歩となることを願っております。

実績一覧

50を超える様々な業種の企業様にご利用いただいております。
当方が営業研修、営業コンサルティングをご提供した企業様を一部ご紹介いたします。

- ・大手宝飾品メーカー＆販売 様 【株式会社M様】
- ・大手介護施設 営業 様 【株式会社ベネッセスタイルケア様】
- ・大手自動車販売様 【ホンダカーズ山形様】 他
- ・大手住宅メーカー様 【積水化学工業様、ミサワホーム北越様】 他
- ・大手農耕機器販売様 【新潟クボタ様】
- ・大手投信投資顧問 様 【大和住銀投資信託顧問株式会社様】 他
- ・大手ガス会社 様 【四国ガス株式会社様】
- ・大手寝具販売代理店 様 【西川布団代理店】 枕販売部門1位獲得
- ・大手食品会社特約店グループ様 【(株)明治 特約 茨城県明乳会様】
- ・大手M&A仲介会社様 【株式会社日本M&Aセンター様】
- ・不動産の売買・賃貸・仲介・管理 様 【株式会社コーセーアールイー様】
- ・工務店 様 【有限会社アスカ創建様、清新ハウス様】 他
- ・広告代理店（住宅総合展示場）様 【ファジーアドオフィス様】
- ・防犯システムサービスグループ 様 （全国規模） 【セキュリティスミス様】
- ・大手人材派遣会社 様 【アデコ株式会社様】 他
- ・大手生命保険会社 様 【三井生命株式会社様】 他
- ・大手損害保険会社 様 【富士火災海上保険様・あいおいニッセイ同和損保様】
- ・大手塗料メーカー＆施工会社 様 【三州ペイント株式会社様】
- ・大手ハウスマンテナンス会社 様 【株式会社アサンテ様】
- ・大手弁護士法人 様 【アヴァンセリーガルグループ様】
- ・大手情報通信システム 様 【NTTコムマーケティング様】
- ・大手信用リスク受託会社 様 【イー・ギャランティ株式会社様】
- ・セキュリティシステム販売＆サービス 様 【スパックエクスプレス様】
- ・大手ショッピングサイト販売ページ作成 様 【アンネット株式会社様】
- ・大手金融機関様 【ちばぎん総合研究所様、ちばぎん証券様、常陽産業研究所様】
- ・中古車販売会社 様 【株式会社エスタイムコーポレーション様】
- ・太陽光・風力発電所分譲会社 様 【株式会社サンエイエコホーム様】 他
- ・大手測量会社 様 【CSS技術開発株式会社様】
- ・イベントプロデュース会社 様 【株式会社グローバルプロデュース様】
- ・化粧品販売 様 【クレシェール化粧品様】 他
- ・健康食品販売 様 【IBP株式会社様】 他
- ・エステサロン 様 【クレシェール化粧品経営のエステサロン様】
- ・空間除菌清浄機器メーカー＆販売 様 【株式会社ボンズ様】
- ・配管メンテナンス、高圧洗浄 様 【有限会社スカラベ様】
- ・節水設備販売 様 【エコアクア株式会社様】・・・他

その他の実績につきましては、Webサイトで紹介しています。 [https://www.accept-](https://www.accept-consulting.com/15000000.html)

著者経歴



株式会社営業支援Accept
代表取締役 赤嶺哲也

- 東京理科大学 理学部Ⅱ部 卒業
- 業界大手化成品メーカーに入社
統括責任者に就任（当時27歳、最年少）
- 某教育系企業に転職
英会話スクールの営業として最高売上連続獲得、MVP2回
同社 社長代理（統括マネージャー兼務）に就任し史上最高売り上げを達成
- 株式会社営業支援Acceptを設立
現在に至る

営業研修を売上アップの実績で選ぶなら【営業研修のAccept】

全国各地の企業様、商工団体様、法人会様での研修・講演実績多数

■電話番号：04-2926-7780 （平日/9:00~18:00）

営業研修やセミナーに関するお問合せはこちら