議事録

日時: 2024年5月1日 9:00～10:30

場所: 第3会議室

出席者: 佐藤健 (営業部長)、小林直美 (エリアマネージャー)、田中進 (営業担当)、伊藤桜 (営業サポート)

議題: 営業戦略の見直しと目標設定

司会: 佐藤健

# 1. 前四半期の成果報告

* 佐藤健氏が前四半期の総売上について報告。目標の95%達成であったが、特定の新製品の販売が予想を下回る。
* 小林直美氏が地域別の売上報告を行い、特に都市部での成績が良好だったことを強調。

# 2. 問題点の特定と改善策

* 田中進氏が新製品の低迷の原因を分析。主に認知度の低さと競合製品との比較での差別化の不足を挙げる。
* 営業戦略の見直しとして、ターゲット市場の再定義とマーケティング活動の強化を提案。

# 3. 次四半期の目標設定

* 佐藤健氏が次四半期の販売目標を全体で前四半期比10%増の目標を設定。
* 地域別戦略を再構築し、特に弱点となっている地域でのプロモーションを計画。

# 4. 営業スキル向上のためのトレーニング計画

* 伊藤桜氏が具体的なトレーニングプログラムを提案。このプログラムは以下の三つの主要な部分から構成される。
  + 交渉力強化トレーニング: 月に一度、経験豊富な営業トレーナーを招いて、ロールプレイを交えた実践的なセッションを実施。このトレーニングでは、実際の営業シナリオを模した環境で、異なる顧客タイプに対するアプローチ方法を学ぶ。
  + プレゼンテーションスキルワークショップ: 毎四半期に一回、プレゼンテーション技術を向上させるためのワークショップを開催。参加者は自らのプレゼンテーションを行い、即座のフィードバックと共にプロのスピーカーから指導を受ける。
  + デジタルツール活用研修: 現代の営業環境において重要となるデジタルツール（CRMソフトウェア、データ分析ツール等）の活用方法を教育。月に一度のセッションを通じて、これらのツールを使った効率的な顧客管理とデータ駆動型の営業戦略を実践する技術を身につける。
* これらのトレーニングは、営業メンバーが顧客との関係構築、クロージングの技術、そして長期的な顧客ロイヤルティ獲得に必要なスキルを磨くことを目的としている。

# 5. その他

* 小林直美氏からクライアントフィードバックの共有。顧客満足度向上のための具体的な施策を討議。

# 6. 次回会議の日程

次回会議は2024年6月1日に同じ会議室で行う予定。

各担当者はそれぞれのエリアでの具体的な改善策と目標達成計画を持参すること。