

# 営業マネージャー スキルチェックシート セルフチェックしてみよう①

【全3ページ】

5=充分  
4=ほぼ充分  
3=普通  
2=やや不足  
1=不足

視点ごとの  
平均スコア

## 【視点】

## 【目指す状態】

部下・後輩配慮	①部下・後輩の長所を見つけてほめるように努力している	1	2	3	4	5
	②部下・後輩個々の希望や欲求を掴み、それが満たされるよう支援している	1	2	3	4	5
	③部下・後輩それぞれの仕事の意義や重要性を理解し、熱意を持って伝えている	1	2	3	4	5
コミュニケーション	①相手に合わせて情報を伝え、状況を正しく理解させている	1	2	3	4	5
	②情報交換等会社の仕組みを十分に活用している	1	2	3	4	5
	③チーム内の話し合いの時には、話の内容だけでなく、部下・後輩の動きにも注意している	1	2	3	4	5
コーチング	①コーチングに取り組んでいる	1	2	3	4	5
	②コーチングに取り組む際は、部下・後輩の状況や話をよく確認している	1	2	3	4	5
	③コーチングで何を指導するか、自分の思惑を押し付けず部下・後輩とよく話し合っている	1	2	3	4	5
傾聴	①話を聞くときは、集中して最後まで聞いている	1	2	3	4	5
	②相手の話を促すような態度や働きかけをしている	1	2	3	4	5
	③必要に応じて面談や話し合いの場を適切に設定している	1	2	3	4	5
チーム精神の発揮	①自己の利害にとらわれず、自分の感情をコントロールして周囲と協調している	1	2	3	4	5
	②自分と異なる価値観・考え方を尊重し、自分の価値観を押しつけることはしない	1	2	3	4	5
	③全員が共通目標に向けて力をあわせられるように、環境を整えたり世話役を務めている	1	2	3	4	5
マンパワーの結集	①部下・後輩に分け隔てなく接し、悩みや相談を受け止めようとしている	1	2	3	4	5
	②部下・後輩の成果は、他の人の前でほめたり叱ったりし、全員のやる気を喚起している	1	2	3	4	5
	③悩んでいる部下・後輩はいないか、常に目配せをしている	1	2	3	4	5

# 営業マネージャー スキルチェックシート セルフチェックしてみよう②

5=充分  
4=ほぼ充分  
3=普通  
2=やや不足  
1=不足

視点ごとの  
平均スコア

## 【視点】

## 【目指す状態】

経営理念・ビジョン理解	①自社の経営理念・ビジョンを自分自身理解し、顧客へ自信を持って説明できる。自分自身理解している	1	2	3	4	5
	②自社の経営理念・ビジョンをチームメンバー全員で共有している	1	2	3	4	5
	③自社の経営理念・ビジョンをチームメンバー全員が実践している	1	2	3	4	5
変化対応	①市場・業態・顧客等の変化を常に把握し、戦略・戦術に反映している	1	2	3	4	5
	②技術や競合、政策の事業環境版化を常に把握し、戦略・戦術に反映している	1	2	3	4	5
	③自社の特長・強み等を正しく理解し、戦略・戦術に反映している	1	2	3	4	5
視点の広深	①自分の担当領域だけでなく、関連する領域などにも常に興味をもって情報収集している	1	2	3	4	5
	②業界だけでなく、広く世の中全体の変化に気を配っている	1	2	3	4	5
	③業界内他社・関連企業等の人たちとの交流等を通じて、新たな視点を学ぶ努力をしている	1	2	3	4	5
戦略的 施策展開	①重点市場・業態・顧客など、チーム方針達成のためのターゲットが明確になっている	1	2	3	4	5
	②重点市場・業態・顧客を攻略するための戦略・戦術が明確になっている	1	2	3	4	5
	③戦略・戦術は、独りよがりではなく自社・顧客がともに成長するためのものである	1	2	3	4	5
戦略理解	①主要な顧客の経営戦略・事業戦略を理解している	1	2	3	4	5
	②主要な顧客の経営戦略・事業戦略の策定に関与している	1	2	3	4	5
	③主要な顧客の情報を必要に応じて収集し、戦略策定に関与しないまでも、提案し続けている	1	2	3	4	5
キーパーソン 理解	①主要な顧客の意思決定構造(いつ・誰が・何を決めているか)の最新情報を把握している	1	2	3	4	5
	②主要な顧客のキーパーソン及び自社の支援者を正しく把握している	1	2	3	4	5
	③経営トップに近いキーパーソンと人間関係ができています	1	2	3	4	5

# 営業マネージャー スキルチェックシート セルフチェックしてみよう③

5=充分  
4=ほぼ充分  
3=普通  
2=やや不足  
1=不足

視点ごとの  
平均スコア

## 【視点】

## 【目指す状態】

チーム方針の設定	①経営・理念・ビジョンを踏まえた自チームの方針を設定している	1	2	3	4	5
	②自チームの方針は自チームの環境変化・特性を加味した、実際的なものになっている	1	2	3	4	5
	③自チームの方針をメンバーが共有し、実戦している	1	2	3	4	5
目標・プロセスの設定	①チームとしての営業目標を明確に設定している	1	2	3	4	5
	②チームの営業目標達成のための重点業務やプロセスを設定している	1	2	3	4	5
	③重点業務・プロセスマネジメントの仕組みづくり、運用している	1	2	3	4	5
目標・プロセスの メンバー浸透	①チームとしての営業目標・重点業務・プロセスをメンバーが理解・納得している	1	2	3	4	5
	②チームとしての営業目標・重点業務・プロセスの背景・理由をメンバーが理解・納得している	1	2	3	4	5
	③重点業務・プロセスマネジメントの仕組みの必然性・内容をメンバーが理解・納得している	1	2	3	4	5
委譲	①メンバーへの期待を明確に示し、仕事を通じて部下後輩の成長をリードしている	1	2	3	4	5
	②メンバーには少し高めの目標や役割を与えるようにしている	1	2	3	4	5
	③メンバーに権限を持たせ、自分はより高度な仕事にチャレンジしている	1	2	3	4	5
指導・育成	①メンバーの人柄や行動特徴を熟知し、目標達成に向けて熱意をもってリードしている	1	2	3	4	5
	②目標達成のための重点課題をメンバーと個別に確認し、具体的に落とし込んでいる	1	2	3	4	5
	③メンバーの活動状況を確認し、育成ポイントを明確にし、効果的なアドバイスをしている	1	2	3	4	5
周囲との関係実践	①チームの営業目標を達成するために、関連部門との連携を常に志向し、実践している	1	2	3	4	5
	②チームの営業目標を達成するために、専門家など社内ナレッジの活用を志向し、実践している	1	2	3	4	5
	③チームの営業目標を達成するために、上司を中心に組織的顧客対応を実践している	1	2	3	4	5