

営業チームの目標達成確率を高める ヨミ表マネジメント・ワークショップ のご案内

PROJECT PRODUCE

営業のマネジメントツールとその運用方法を変えることで、
目標達成確率がアップします！

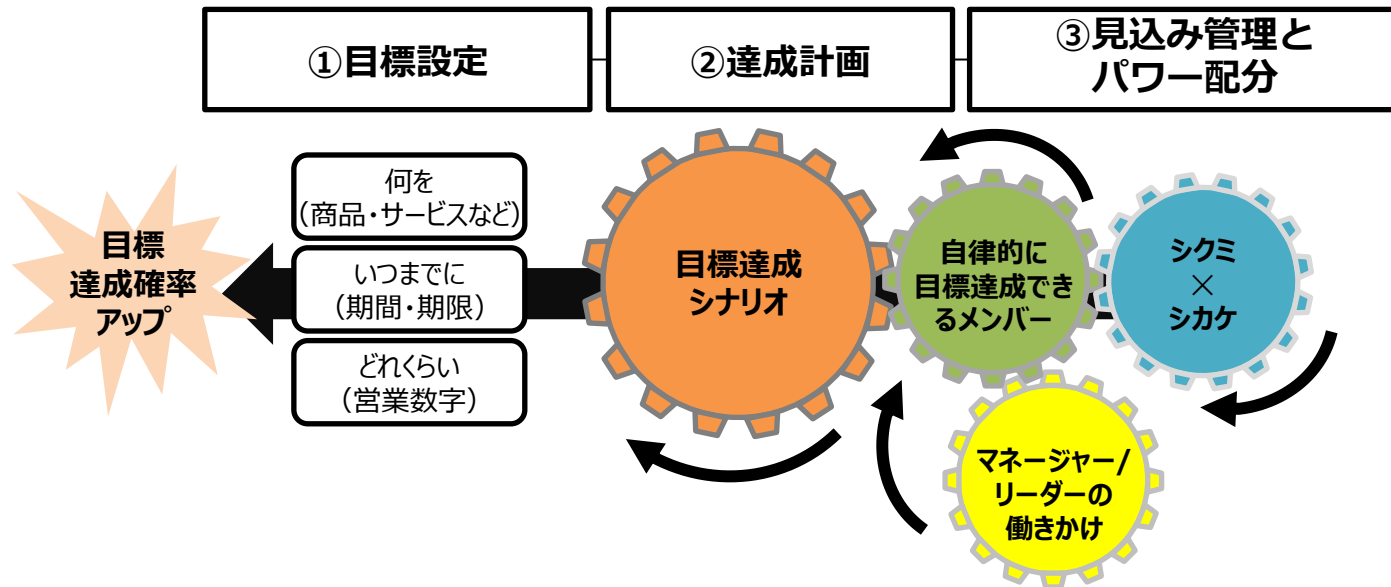
株式会社プロジェクトプロデュース



ヨミ表マネジメントとは

PROJECT PRODUCE

ヨミ表マネジメントとは、
営業チームの**目標達成確率**を高める**マネジメント手法**です。



強い営業チームでは、
自律的に目標達成ができるメンバーを育てる
ヨミ表マネジメントが機能しています。



営業組織をマネジメントされている方

PROJECT PRODUCE

こんなお悩みをお持ちではないですか？

- ✓ 営業目標が**未達成**で終わることが多い
- ✓ 現場のマネージャー、メンバーから報告される**数字が大きくブレる**
- ✓ あといくらで達成するかを、**認識していないメンバーがいる**
- ✓ 目標達成に向けて、受注すべき**商談の優先順位が明確になっていない**
- ✓ 商談の受注確度、受注時期、金額が曖昧で、**数字がヨメない**





営業企画部門、営業支援部門の方

PROJECT PRODUCE

こんなお悩みをお持ちではないですか？

- ✓ SFAは導入したけど、**取引実績と訪問履歴管理**にしか使えていない
- ✓ SFAに**入力することが目的化**していて、効果的な活用ができていない
- ✓ チームによって**フォーマットがバラバラ**で数字の取りまとめが難しい
- ✓ **数字の更新頻度が低く**、現状数字の実態がわからない





ヨミ表マネジメントをおすすめします

PROJECT PRODUCE

**営業のマネジメントツールと、
その運用方法を変えることで、
目標達成確率がアップします！**



**ヨミ表マネジメント
の実践をおすすめします**



ヨミ表とは

PROJECT PRODUCE

現状の見込み数字（ヨミ）の確認と、
目標達成に向けたタスクを考え、
その優先順位をつける思考を促す
マネジメントツールです。

「ヨム」という言葉は、
選挙で票をヨム、相手の心をヨム、
将棋などで十手先をヨムのように、

先の展開を論理的に推測する
という意味でも使われます。

営業数字を予測する場合も、
この「ヨム」力が必要となります。

ホテル宴会営業の「ヨミ表」例									
●●年4月24日時点	■部署：宴会営業 1G				■氏名：佐藤太郎				単位：万円
I：集計欄	4月	5月	6月	第10合計	7月	8月	9月	第20合計	上期合計
目標	100	200	200	500	300	350	350	1000	1500
受注済 合計	100	150	100	350	100	0	0	100	450
Aヨミ 合計		50	80	130	100	50	100	250	380
Bヨミ 合計			100	100	200	250	100	550	650
Cヨミ 合計				0		100	250	350	350
<残数字>									
(受注済+Aヨミ) 一目標	0	0	▲ 20	▲ 20	▲ 100	▲ 300	▲ 250	▲ 650	▲ 670
(受注済+A+Bヨミ) 一目標	0	0	80	80	100	▲ 50	▲ 150	▲ 100	▲ 20
II：案件一覧									
受注済案件									
U社 キックオフイベント		150	100	250	100			100	350
A社 入社式	100			100				0	100
Aヨミ案件									
D社 管理職研修 20回分		20	80	100	100	50	20	170	270
E社 立食パーティー				0			80	80	80
H社 開発部門懇親会		30		30				0	30
Bヨミ案件									
C社 決算説明会			20	20				0	20
K社 新製品販促セミナー			80	80	200	250	100	550	630
Cヨミ案件									
L社 30周年記念パーティ							235	235	235
市役所 観光イベント					100			100	100
K高校同窓会							15	15	15
●仕込み案件									
F社 代理店会議									
G社 販売パートナーイベント									
T大学 OO学会									
III：次の一手									
・ Aヨミ：D社の契約書の修正手続きを完了させる ・ Bヨミ：「K社 新製品販促セミナー」の値段交渉の妥結に向けて再見積提示 ・ 仕込み活動： 1) F社のキーパソンを代理店からヒアリング 2) G社が現在会場としている競合ホテルの視察 3) T大学の窓口担当を知人を通して紹介をもらう									



ヨミ表に込められた4つの「ヨム」

PROJECT PRODUCE

「ヨミ表」を活用することで、

- ① 商談の受注**確度**をヨム
- ② 商談の受注**時期**をヨム
- ③ 商談の受注**金額**をヨム
- ④ 商談を前に進めるための**次の一手**をヨム

この4つの「ヨム」力を鍛えます。

ホテル宴会営業の「ヨミ表」例										
●●年4月24日時点			■部署：宴会営業 1G			■氏名：佐藤太郎			単位：万円	
I：集計欄		4月	5月	6月	第10合計	7月	8月	9月	第20合計	上期合計
目標		100	200	200	500	300	350	350	1000	1500
受注済 合計		100	150	100	350	200	250	250	800	1000
Aヨミ 合計			50		50				100	450
Bヨミ 合計									250	380
Cヨミ 合計									350	650
<残数字>										350
(受注済+Aヨミ) 一目標		0	0	▲ 20	▲ 20	▲ 100	▲ 300	▲ 250	▲ 650	▲ 670
(受注済+A+Bヨミ) 一目標		0	0	80	80	100	▲ 50	▲ 150	▲ 100	▲ 20
II：案件一覧										
受注済案件										
U社 キックオフイベント			150	100	250	100			100	350
A社 入社式		100			100				0	100
Aヨミ案件										
D社 管理職研修 20回分			20						170	270
E社 立食パーティー									80	80
H社 開発部門懇親会			30						0	30
Bヨミ案件										
C社 決算説明会				20	20				0	20
K社 新製品販促セミナー				80	80	200	250	100	550	630
Cヨミ案件										
L社 30周年記念パーティ								235	235	235
市役所 観光イベント						100			100	100
K高校同窓会								15	15	15
●仕込み案件										
F社 代理店会議										
G社 販売パートナーイベント										
T大学 ○○学会										
III：次の一手										
・ Aヨミ：D社の契約書の修正手続きを完了させる										
・ Bヨミ：「K社 新製品販促セミナー」の備品交渉の妥結に向けて再見積提示										
・ 仕込み活動：										
1) F社のキーパソンを代理店からヒアリング										
2) G社が現在会場としている競合ホテルの視										
3) T大学の窓口担当を知人を通して紹介をもらっ										

① 確度をヨム

② 時期をヨム

③ 金額をヨム

④ 次の一手をヨム

「ヨミ表」活用に必要な3つのマネジメント

PROJECT PRODUCE

営業メンバーが**自力で目標達成**できるようになるには、
以下の3つのマネジメントが必要です。

①タイムリーに、確度・時期・金額を更新し、**残数字**を確認する

- 残数字をメンバーに認識させることが第一歩
- 1on1ミーティングでの、メンバーへの問いかけによって“ヨム力”を伸ばす

②**残数字を埋める案件と次の一手**を確認する

- メンバーに考えさせる
- アクションの具体性と、優先順位を確認する
- 他者の力を借りることを、アドバイスする

③**新規案件の仕込み活動**を確認する

- “塩漬け”商談に固執しないようにアドバイスする
- ターゲティング感覚にズレはないかを確認する



- I. 営業マネージャー・リーダークラスと「ヨミ表」を設計します。
- II. 「ヨミ」の基準を合わせるための営業メンバー向けの研修を行います。
- III. 3つのマネジメントが機能するための「ヨミ会」運営の支援を行います。

Ⅲ:ヨミ表をマネジメントに組み込む

[illegible]

弊社
フーチ



弊社
ファシリテーター

亀田 啓一郎（かめだ けいいちろう）

株式会社プロジェクトプロデュース 代表取締役

- 兵庫県西宮市 生まれ
- 平成元年 リクルート 入社
- 通信事業部門 新規顧客開拓営業
- 住宅情報事業 ネットサービスの開発、運営
- 人材教育、組織開発部門 リクルートマネジメントソリューションズ
- 独立起業

著書：

- 売れる営業チームに育てる「シクミ」×「シカケ」 総合法令出版
- トップセールス1000人に聞いてわかった
「毎月目標達成できるPDCA営業」 秀和システム
- 自力で目標を達成できる「ヨミ表」マネジメント クロスメディアパブリッシング



こちらから
お問い合わせください

<https://www.pro-pro.co.jp/contact/>