



組織をもっと、強くする。

組 織 マ ネ ジ メ ン ト 論

識 学

識学式会議 実際の識学社の会議をお見せします

株式会社識学 梶山啓介

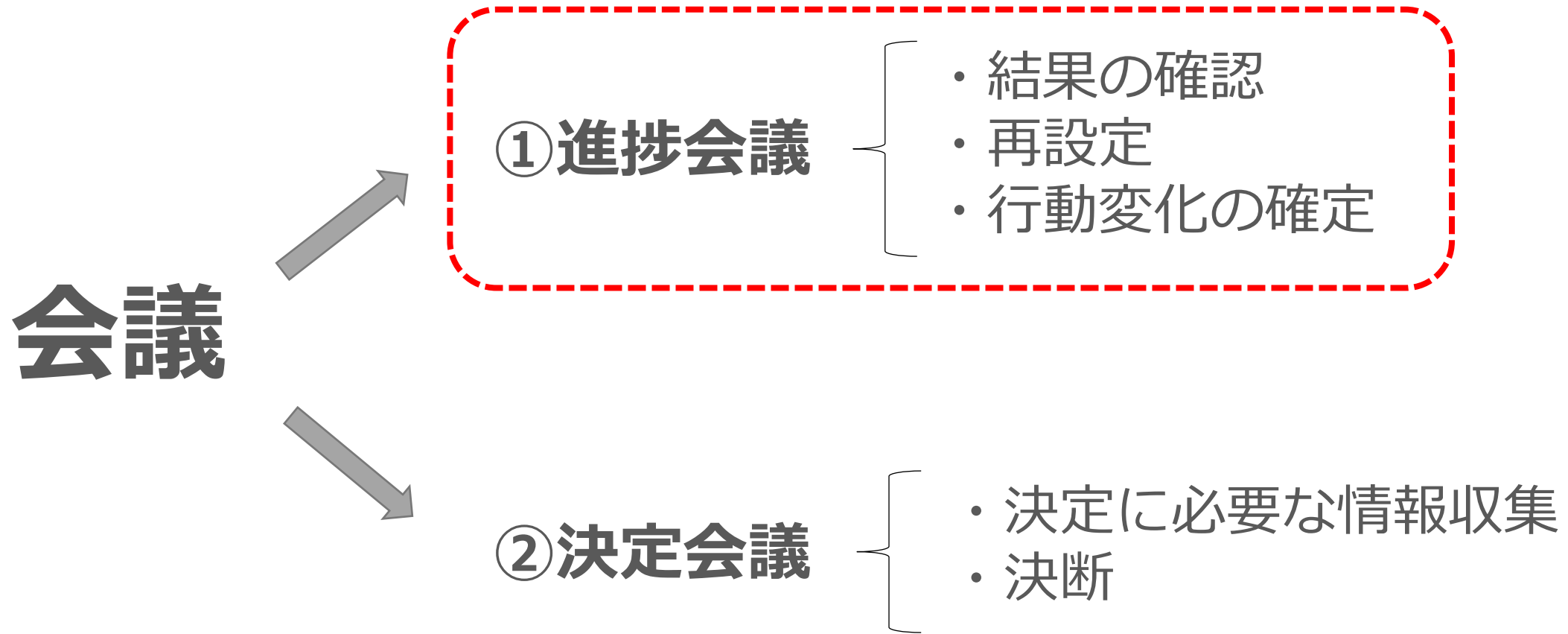
1.識学式会議とは

2.ダメな会議事例

3.識学営業部の会議実践



会議には2種類ある

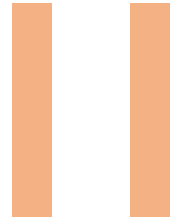


本日は①進捗会議がテーマ

復習です。

成長するとはどういうことか？

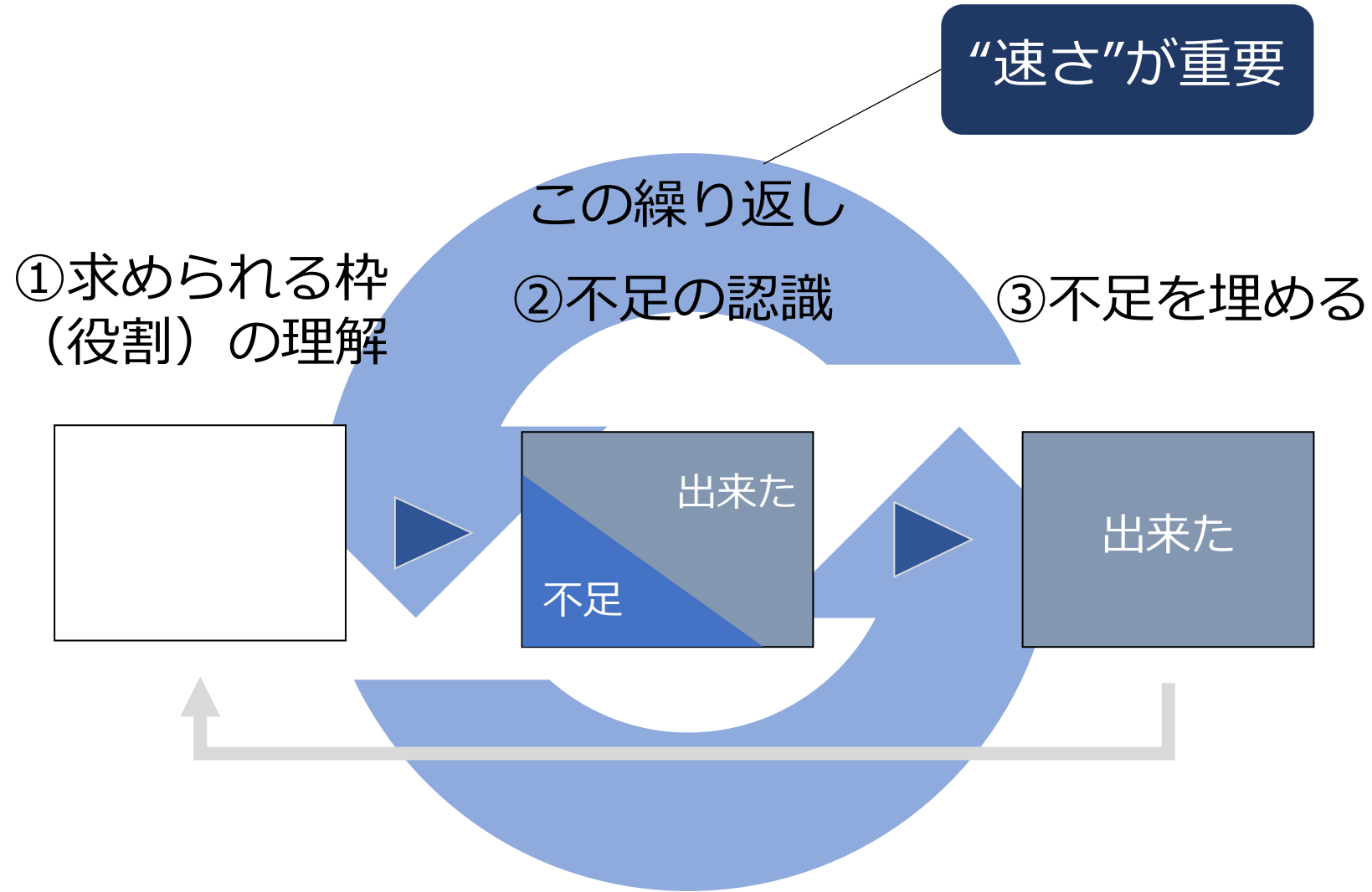
成長



出来なかった事が
出来るようになる

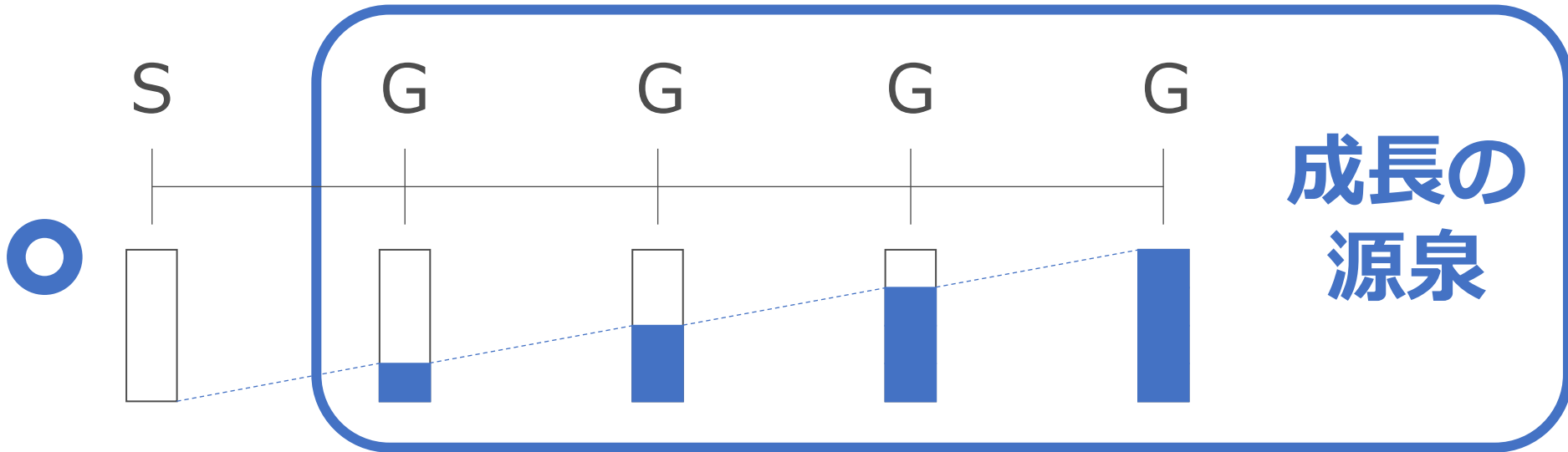
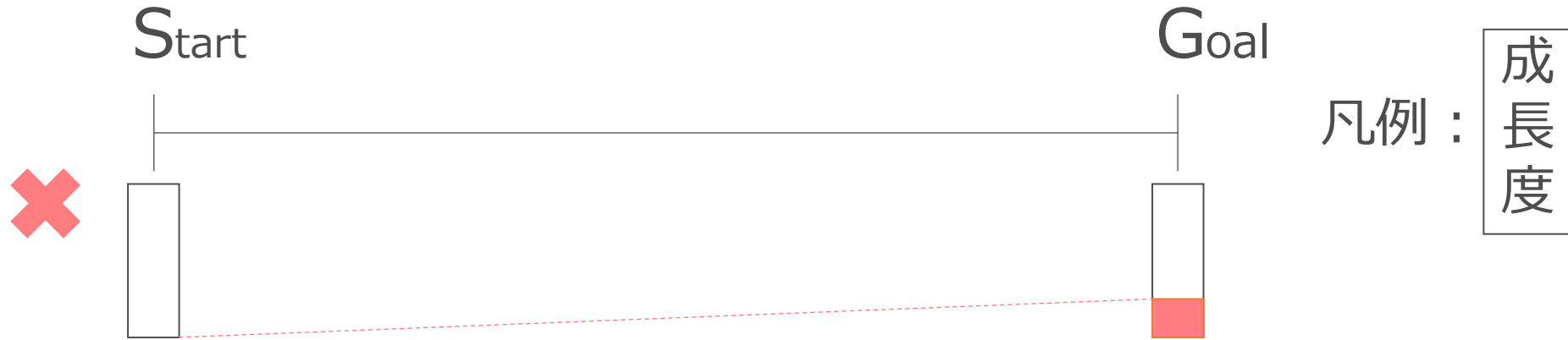
仕組み図のためデータ上では削除しております。
識学クラウド「識学会員 勉強会動画」をご覧ください。





“速い”どういうことか？

メンバーが成長するマネジメント



具体的に何をすべきか？

結果の完了 = 週報 + 週次会議



週次会議の報告フォーマットの確認

以下の4点が盛り込まれているか？

- ① 目標と結果
- ② なぜ不足なのか（未達の理由）
- ③ 何を改善するのか（行動変化）
- ④ 次回の目標



会議とは〇〇の場合である

正しい会議の進め方

仕組み図のためデータ上では削除しております。
識学クラウド「識学会員 勉強会動画」をご覧ください。



会議のチェックポイント

会議を始める前のチェックポイント

- ☐ 設定している結果の後に定例でセットされているか？
- ☐ 会議の参加者が2階層に限定されているか？
- ☐ 会議の報告書に「結果の完了」の要素が含まれているか？



☐ 部下からの報告でスタートしているか？

※上司からの確認が増えると経過に入りやすく約束の度合いが弱まるので注意

☐ 次の約束に対する部下からの根拠が十分か？



上司からみて行動変化が
不十分な場合はどうするか？

行動変化が不十分な場合の対応

- ☐ 再度対策を考えさせる（やり直し）
- ☐ 結果点を手前にする
- ☐ ルール設定で道幅を狭める



次の会議の問題点は何か？

ケース①



Bさん 週報 (提出期限×)

先週目標：案件化 2件
商談数 10件

結果：案件化 0件(未達)
商談数 10件(達成)

翌週目標：案件化 2件

- ・「案件は未達だが商談数は達成した」は経過アピール
 - ・未達の理由が不明確（不足が認識出来ていない）
 - ・行動変化の根拠が不十分
 - ・そもそも位置ズレを起こしている。
- 上記、不足を指摘しても位置がズレている状態においては改善意識がないため、まず、ルール徹底から始めなければいけない。



ケース②



Cさん 週報

先週目標：案件化 2件
行動量 10件

結果：案件化 0件(未達)
行動量 10件(達成)

【未達の理由】

- ・ 確度が低い商談先だった

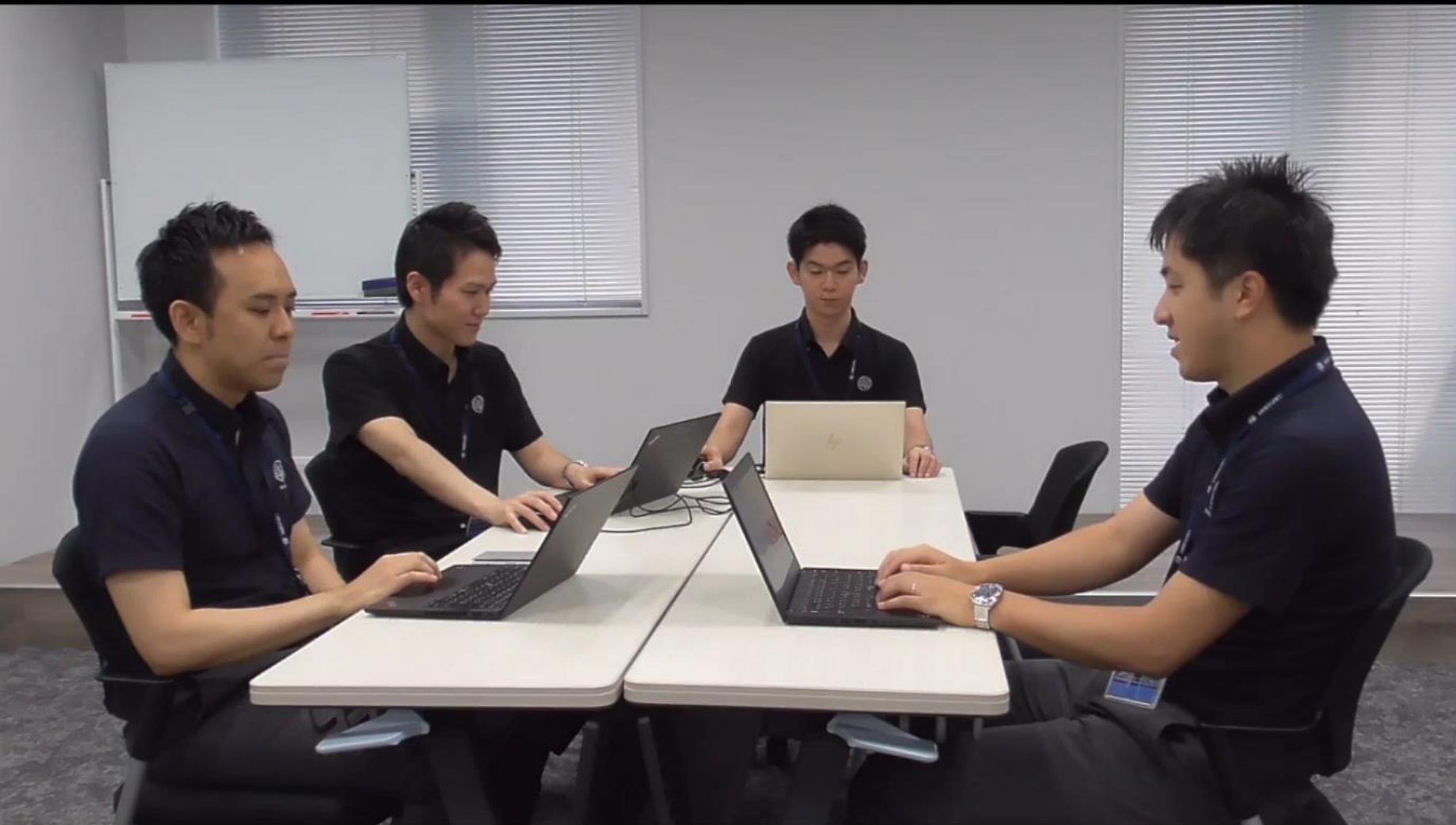
翌週目標：案件化 2件

ケース① ポイント解説

- ・ 未達理由が言い訳になっている
→ 「確度が低い案件だったため」が他責思考
- ・ 行動変化が未達の理由（不足）の解決になっていない。
→ 「確度が高い」の根拠が不十分（事実で会話出来ていない）
（例）
「確度が高い案件が2件」→「紹介からの代表アポが2件」



ケース③



Cさん 週報

先週目標：成約 1件
案件化 2件

結果：成約 0件(未達)
案件化 1件(未達)

【未達の理由】

- ・ 回答待ち案件が失注

→ 今週は回答待ち2件あり

【行動変化】

- ・ 商談内容の見直し

→ 10件の商談から2件案件化

翌週目標：成約 1件
案件化 2件

ケース② ポイント解説

- ・ 行動変化の時感覚の問題

→ ロープレ実施日が水曜日では、残り2日しかない。

- ・ 案件回答から失注している中で、回答待ち案件2件から1件の成約が出来る根拠が不十分。

→ 「この案件さえ取れば」という状態だと、成果視点で良い成果を想像して事実を捉えられていない場合があるので要注意

＜正しい指摘の例＞

「直近1カ月での案件からの成約率は？」

「先週の案件は失注していて、今週の回答待ち2件から1件獲得出来る根拠は？」



ケース④



Cさん 週報

先週目標：商談数 10件
案件化 2件

結果：商談 10件(達成)
案件化 0件(未達)

翌週目標：案件化 2件

- ・「思った通りに出来た」の経過アピールに付き合ってしまったっている。
- ・質の向上について、「ロープレした」は経過、質が上がる根拠が不十分であれば、行動量で約束させる。
- ・Aさんも無責の権限行使で感覚的な会話（位置ズレも注意）
- ・変化率というキーワードが出てきたが、最終成果にまだ繋がっていないにも関わらず、上司がチームが変わってきていると錯覚している。（事実で捉えられていない）



では、実際の会議の様子を
見てみましょう。

<週報>

先週目標 (7月2w)		先週結果 (7月2w)		不足	今週目標 (7月3w)	
売上	0 円	売上	0 円	0	売上	0 円
成約件数	0 件	成約件数	0 件	0	成約件数	0 件
発注書回収数	1 件	発注書回収数	0 件	-1	発注書回収数	1 件
発注書回収金額	1,200,000 円	発注書回収金額	0 円	-1,200,000	発注書回収金額	1,200,000 円
案件獲得数	1 件	案件獲得数	0 件	-1	案件獲得数	1 件
提案済数	2 件	提案済数	2 件	0	提案済数	4 件
提案獲得数	5 件	提案獲得数	4 件	-1	提案獲得数	5 件
訪問数	10 件	訪問数	7 件	-3	訪問数	10 件

◆数値について(不足のみ)

訪問数: △3件、提案獲得: △2件、案件獲得数: △1件、発注書回収数: △1件(金額△120万)

◆未達の理由

- ・訪問数: 当週訪問アポ3件獲得を目標とし掘り起こしで20件架電したがアポ獲得0件だった。
- ・提案獲得数: 分母となる訪問数不足。提案獲得率は50%
- ・案件獲得数: 予算的に厳しい、中長期的に考えたいと断られる。
- ・発注書回収: 見込んでいたA社が先週中に回答約束だったが、連絡取れず未決着。

◆行動変化

・訪問数

現時点で今週決定済の訪問数は6件、残り4件を以下の手段で獲得します。

①過去デモ掘り起こし30件架電し、ここから当週実施の訪問アポを2件獲得

②明日WEBセミナーを開催、5名集客し、ここから当週実施の訪問アポ2件獲得

・提案獲得数

訪問数不足が原因の為、上記訪問数が改善/達成されることで解決します。

・案件獲得数

予算免責が上がった場合、分割/割引により導入の可能性がないかを追求する。

・発注書回収

A社への確認。電話連絡つかず、訪問アポを取り、対面にて回答を得るようにする。

その他、案件回答待ちB社があるため、2社のうち1件は発注書回収待ちとする。



いかがでしたでしょうか？

では今の会議の振り返りを
してみましよう。

～ 本日はご参加ありがとうございました ～

①本日の勉強会アンケート

ご回答をお願いします



※上部のQRコードを読み取ると
アンケートフォームに遷移します。

②次回の識学会員勉強会（@東京）

8月20日（木） 18:00



※参加申し込みは担当講師までご連絡下さい。



株式会社 識学
SHIKIGAKU

全ての人にとって、有益な存在であり続けること

