新規事業に挑戦！（第17回）

成績中位人材を重点指導し、組織営業力を強化

2017.10.16

シーピーユーは、営業組織に特化したコンサルティング会社です。同社のコンサルタント兼コーチングスタッフが企業に入り込み、徹底的に取り組みます。そして「売り上げが上がらなければ、料金は返金します」とうたっています。具体的には、ウェブ診断、営業職への面談で、まず営業組織の現状を正しく把握します。

その特徴は、ウェブ診断によって理解力・表現力などの基礎能力、応用能力、管理者適性能力などを調査し、各個人の能力特性、性格特性が分かるようにレポート化。また、モチベーションや情報共有など、マネジメント層と営業職の間にある課題が明らかになる組織アセスメントレポートを作成します。

【社 名】株式会社シーピーユー
【事業内容】組織生産性向上コンサルティング、新規事業立ち上げ支援
【設 立】2015年1月
【本 社】東京都港区浜松町
【資 本 金】850万円
【従業員数】28人（コンサルタント数）

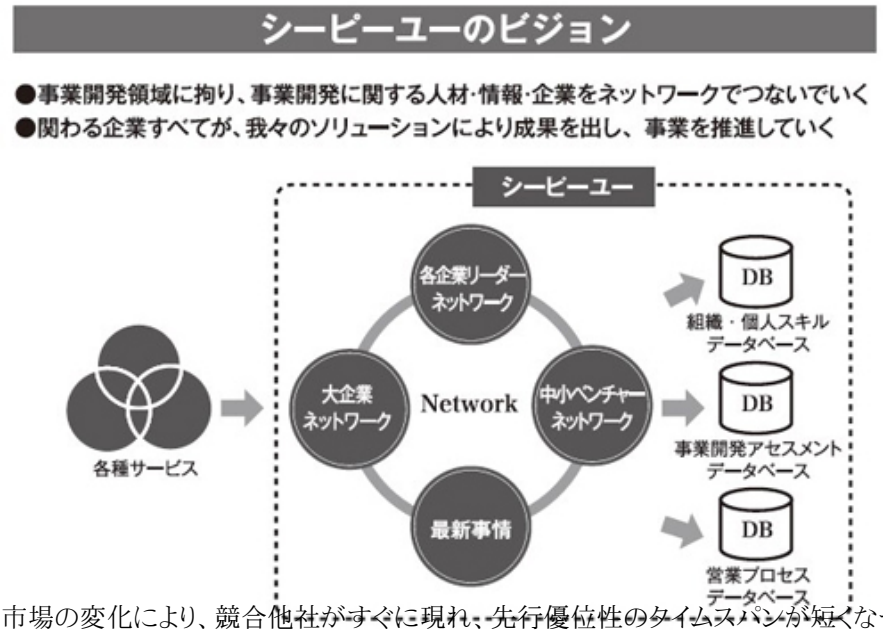


株式会社シーピーユー 代表取締役社長 米田哲郎（よねだ てつろう） 電通にてメディアプランニング業務に従事したのち、各種マーケティング業務、営業開発業務、新規事業立ち上げを経験。2011年独立。現在、ベンチャー企業から大手企業まで組織と人材に着目し、大企業からベンチャー企業まで組織立て直しを支援している。

さらに、営業職への面談で、現場の人が上司に言いづらいこと、改善すべきだと思っていながら放置していることなどを聞き、事実か意見かを判断して、実名・匿名を使い分けて経営者にレポートします。

とかく経営層は裸の王様になりがちです。しかし、現状を正しく把握せずにテクニックに走っても、仮に一時的によくなったとしても長続きはしません。徹底的に現実と向き合う必要があります。

現実を直視し、客観的に分析すると、そこには売り上げアップを阻止しているさまざまなロス、ミスが明らかになるはずです。そのロス、ミスを組織として取り除いていけば、組織営業力がアップし、売り上げも上がることになります。ロス、ミスの解消方法は、同社スタッフがコーチング手法を用いて経営層と決めていきます。



市場の変化により、競合他社がすぐに現れ、先行優位性のタイムスパンが短くなっているのは間違いない事実です。だからこそ、市場の原理原則に立ち返り、市場の半歩先を読み解く人材を確保する必要があります。

現場と経営層の両方の課題を解決しながら営業強化… 続きを読む