

# ◆ マネジメントプロセスの定義

マネジメントプロセス	定義
1. 方向づけ	販売予測に基づく目標の設定と自部門の方針を明確に示し、部下の計画に対する指導・アドバイスをを行う。
目標設定機能	年間の販売目標を設定するにあたり、販売予測を綿密に行い、部下を参画させ意識づけている。
方針設定機能	全社方針を踏まえて自部門の方針を明確に打ち出し、メンバーに伝達している。
計画化機能	メンバーに顧客別計画や活動計画を立てさせ、その計画に対して指導、アドバイスをを行っている。
2. 仕組みづくり	仕事の組織化とチーム形成を行い、効率的、効果的な組織運営の仕組みを整備している。
仕事の組織化機能	営業活動のプロセスを明確にし、仕事の基準や指標づくりなどを行っている。
チーム形成機能	チームとして機能するような役割分担や情報共有に取り組み、また組織規範を遵守させている。
ツール整備機能	部下が効率的、効果的に営業活動を行えるように、各種のツール整備に取り組んでいる。
3. 指導	部下に対しては指示を明確に出し、その結果の把握やアドバイスを受身でなく積極的に働きかけている。
指示機能	部下に対してきめ細かな指示を出すことにより、部下の営業活動が円滑に進むようにしている。
関与機能	部下に指示した内容の結果を把握し、後をみるようにしている。
助言機能	部下から相談がなくても、状況を把握しながらアドバイスを積極的に行っている。
4. 支援	部下の営業活動が円滑に進むように、育成や動機づけ、環境整備に取り組んでいる。
育成機能	部下が営業活動を行うにあたり、不足している知識や技術について、積極的にアドバイスや育成機会を設けている。
動機づけ機能	部下を意思決定に参画させたり、達成感や承認を与えるなど積極的に働きかけている。
環境整備機能	部下の営業活動が円滑に進むよう、組織的な支援を与えている。
5. 統制	部下の現状把握や分析を行い、改善行動を起こさせたり、社内調整によって課題解決を推進している。
把握・分析機能	部下の営業活動を客観的に把握し、分析を行いながら指導している。
改善機能	部下の活動に改善が必要な場合は、部下が行動に移すよう徹底させている。
調整機能	社内の他部署との調整や、チーム内の調整を円滑に行っている。