

営業マネージャーお役立ち資料

リクルート流

営業ヨミ会の勘所

～今すぐ使える

ヨミ表テンプレート付き～



営業サプリ

はじめに

弊社が営業管理職層のみなさまからよくおうかがいするのが

「目標を達成できたりできなかったり、業績が安定しない」

「営業チームがただの報告会になってしまう」

といったお悩みです。

その答えの1つとして、本資料ではリクルート社の「ヨミ会」についてご紹介します。



トップセールス1,000人以上を指導したわたしがお答えします!

亀田 啓一郎

株式会社プロジェクトプロデュース 代表取締役。神戸大学工学部卒業後、リクルートに入社。法人向け新規開拓営業に従事後、販促企画やナレッジマネジメントなどの営業支援を担当。リクルート マネジメントソリューションズでは、営業研修や営業組織強化のワークショップ設計に従事。2006年に独立起業。営業、販売、接客などの顧客接点部門の組織開発プロジェクトを数多く手がける。

目次

はじめに	... 1
「ヨミ会」とは？	... 3
「ヨミ会」の目的は？	... 4
「ヨミ会」運営で注意すること	... 5
「ヨミ会」に用意するもの	... 6
「ヨミ表」とは？	... 7
「ヨミ会」で抑える5つの観点とは？	... 9
営業サプリ「売れるチーム養成講座」のご紹介	...12

「ヨミ会」とは？

ヨミ会とは、**営業の進捗管理会議**のこと。

リクルート社では、「ヨミ表」を用いて「ヨミ会」を行い、
営業管理をしていく文化が昔からあります。

案件を

- ・ 受注見込み金額
- ・ 受注見込み確度
- ・ 時期

によって分類し、目標に対する現状を数値的に理解できるようにします。

「ヨミ会」の目的は？

「ヨミ会」を実施する目的は以下の2点です。

- 達成シミュレーションをすること
- 目標達成に向けて、やるべきタスクを明確にすること

タスクは洗い出すと膨大になってしまいますが、
ヨミ会を通じてその優先順位を明確にすることが大事です。

「ヨミ会」運営で注意すること

ヨミ会を「報告のための場」ではなく「達成するための場」としていくには、
マネージャーとメンバーの観点をすり合わせていくことが大事になります。
観点のすり合わせをすることがコミュニケーションの効率を上げることに繋がります。

観点が合っていないと

「マネージャー自体が知りたいことが分かっていない」

「知りたいことを把握するのに時間が掛かる」

の2つの悪影響が出てきます。

「ヨミ会」に用意するもの

- ・ ヨミ表
- ・ 5つの観点

ヨミ会が始まるまでに上記を共通のフォーマットに入力して会議できるようにしましょう。
共通のフォーマットに入力する理由は前述の通り「観点」をすり合わせるためです。

それぞれについて次ページで詳しく解説します。

「ヨミ表」とは？

- ・ 金額
- ・ 確度
- ・ 受注予定月(日)
- ・ 会社名

通期_全体									
月	目標	実績	A	B	C	目標に対しての差			
						実績(差)	実績+A(差)	実績+A+B(差)	実績+A+B+C(差)
1月	¥1,000,000	¥500,000	¥800,000	¥100,000	¥200,000	▲ 500,000	300,000	400,000	600,000
2月	¥2,000,000	¥0	¥100,000	¥200,000	¥200,000	▲ 2,000,000	▲ 1,900,000	▲ 1,700,000	▲ 1,500,000
3月	¥3,000,000	¥0	¥0	¥0	¥500,000	▲ 3,000,000	▲ 3,000,000	▲ 3,000,000	▲ 2,500,000
1Q	¥6,000,000	¥500,000	¥900,000	¥300,000	¥900,000	▲ 5,500,000	▲ 4,600,000	▲ 4,300,000	▲ 3,400,000
4月	¥1,000,000	¥0	¥200,000	¥200,000	¥3,200,000	▲ 1,000,000	▲ 800,000	▲ 600,000	2,600,000
5月	¥2,000,000	¥0	¥0	¥0	¥0	▲ 2,000,000	▲ 2,000,000	▲ 2,000,000	▲ 2,000,000
6月	¥3,000,000	¥0	¥0	¥0	¥0	▲ 3,000,000	▲ 3,000,000	▲ 3,000,000	▲ 3,000,000
2Q	¥6,000,000	¥0	¥200,000	¥200,000	¥3,200,000	▲ 6,000,000	▲ 5,800,000	▲ 5,600,000	▲ 2,400,000

の4つを管理する表です。

これを用いて計算することで、目標に対してどれくらい金額が足りないかを洗い出します。
具体的には次ページのようなシートになります

「ヨミ表」とは？

こちらからダウンロードして
ご活用ください
(QRクリックもしくは読み込みで開きます)



ヨミ入力シート

以下のようなヨミ入力シートを作成するのがオススメです。
ヨミ入力シートに会社名、金額、確度、受注予定月(日)を入れ、集計をヨミ表でやるという具合です。

No	担当	企業名	アクション	1月				2月			
				実績	A	B	C	実績	A	B	C
1	佐藤	株式会社ABC			¥800,000						¥200,000
2	佐藤	株式会社EFG									
3	佐藤	株式会社HIJ				¥100,000					
4	山本	株式会社KLM		¥500,000							
5	山本	株式会社NOP									
6	山本	株式会社QRS								¥100,000	

受注予定月
受注確度をABCで分類、「実績」は確定額

該当する受注予定月・受注確度の欄に
各社の見込み数字を入力

ヨミ表

こちらはチーム全体のヨミ表。個人別のヨミ表も作成します。

通期_全体									
月	目標	実績	A	B	C	目標に対しての差			
						実績(差)	実績+A(差)	実績+A+B(差)	実績+A+B+C(差)
1月	¥1,000,000	¥500,000	¥800,000	¥100,000	¥200,000	▲ 500,000	300,000	400,000	600,000
2月	¥2,000,000	¥0	¥100,000	¥200,000	¥200,000	▲ 2,000,000	▲ 1,900,000	▲ 1,700,000	▲ 1,500,000
3月	¥3,000,000	¥0	¥0	¥0	¥500,000	▲ 3,000,000	▲ 3,000,000	▲ 3,000,000	▲ 2,500,000
1Q	¥6,000,000	¥500,000	¥900,000	¥300,000	¥900,000	▲ 5,500,000	▲ 4,600,000	▲ 4,300,000	▲ 3,400,000
4月	¥1,000,000	¥0	¥200,000	¥200,000	¥3,200,000	▲ 1,000,000	▲ 800,000	▲ 600,000	2,600,000
5月	¥2,000,000	¥0	¥0	¥0	¥0	▲ 2,000,000	▲ 2,000,000	▲ 2,000,000	▲ 2,000,000
6月	¥3,000,000	¥0	¥0	¥0	¥0	▲ 3,000,000	▲ 3,000,000	▲ 3,000,000	▲ 3,000,000
2Q	¥6,000,000	¥0	¥200,000	¥200,000	¥3,200,000	▲ 6,000,000	▲ 5,800,000	▲ 5,600,000	▲ 2,400,000

「ヨミ会」で押さえる5つの観点とは？

ヨミ会では次の5つが具体的になっていることを目指しましょう。

- ① 商談の受注確度
- ② 受注時期
- ③ 目標に対して足りない金額
- ④ 手持ち商談に対するアクション
- ⑤ 新規商談の仕込みに対するアクション

次ページでそれぞれ解説していきます。

「ヨミ会」で押さえる5つの観点とは？

① 商談の受注確度／② 受注時期

特に新人の方などはヒアリングが甘いことが多く、ずれやすい点です。

商談確度と受注時期の観点が合っていないと

「目標に対して足りない金額」を算出しても意味がありません。

受注確度をすり合わせる上では「お客様の反応」で会話することが大事です。

例えば、「見積もりを出したからcヨミ」だと、いくらでも見積もりは出せるので、お客様が望んでいるかどうか判断できません。

「見積もり依頼があった」

「デモ依頼があった」

「システムについて詳細の質問をもらった」

など**お客様の反応を元に確度を定義していく**と観点はすり合っていきます。

自社の商品でお客様が前のめりになった時に取る行動が何なのかを考えて設定しましょう。

ヨミ会で押さえる5つの観点とは

③ 目標に対して足りない金額

前述の「ヨミ表」で足りない金額を明確にしていきましょう。

受注確度がちゃんとすり合わせられていれば自動的に算出されるはずです。

④ 手持ち商談／⑤ 新規商談の仕込み に対するアクション

「残数字に対してのアクション」をマネージャーが示唆してあげます。

示唆によって足りない数字を埋めるためのアクションを
自分で考えられるようになるまで育てていきましょう。

繰り返しコミュニケーションして、観点が揃ってくるとヨミ会はとても短くなります。

「前回からの変化はこれです。詰めなくてはいけないのは、これとこれです。」

以上ですから。

営業サプリー「売れるチーム養成講座」のご紹介

営業チーム会のやり方にお悩みだった皆さん、
ほかにもこんなお悩みありませんか？



営業サプリー「売れるチーム養成講座」では、
チームで営業力を高める方法を学べます

営業サプリ「売れるチーム養成講座」のご紹介

プログラムは全12単位。

コーチングスキルと部下育成計画の立て方を中心に学びます。

単元	名称
1	売れるチームに共通する要素
2	勝ちパターン営業とは何か?
3	勝ちパターンを作る案件を選ぶ
4	案件のニーズ/登場人物/購買意思決定の決め手を書く
5	勝ちプロセスを書いてみる
6	自分の案件の勝ちパターンシートを書く
7	ターゲット/代表的なニーズ/購買意思決定の決め手を決める
8	チームの勝ちパターンシートを書く
9	1人1人が自分の営業活動で活用する
10	勝ちパターンを進化させ続ける
11	商談前1on1ミーティング【リーダー向け】
12	商談後1on1ミーティング【リーダー向け】

営業サプリのしくみ

営業サプリは実践＋フィードバックの反復学習で現場で生きるスキルを身につけられます。

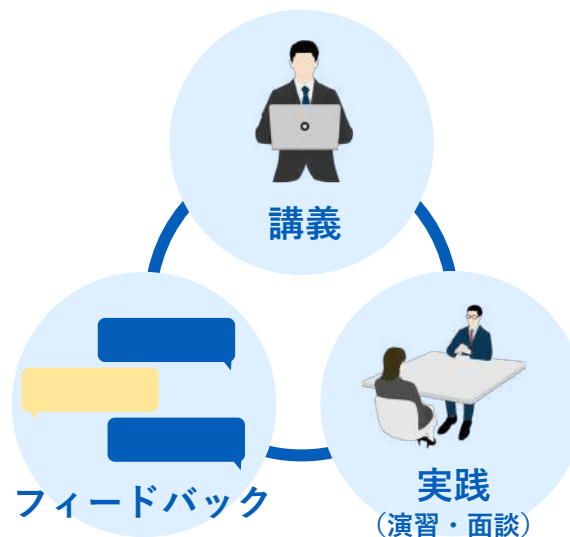
従来のマネジメント研修



従来の研修は、主に講師からの授業など
座学が中心。

これでは方法を理解した＝「わかった」
で止まってしまい、なかなか現場では活
かせません。

営業サプリ



営業サプリでは授業に加え、演習・ミーティングといった**実践**
と、コーチからの**フィードバック**を繰り返し、習得したことが現
場で自然に出てくる状態まで繰り返し学習。「わかった」を「**で**
きた」に昇格させます。

くわしくはこちらから

より詳細なご紹介資料はこちらからダウンロードしていただけます。



資料をダウンロードする ▶

そのほかコース・コンテンツのご紹介

「売れるチーム養成講座」以外にもこのようなコースやコンテンツを展開しています。

ご興味がありましたらこちらもぜひご覧ください。

売れるマネージャー養成講座 部下育成スキルアップコース



部下の学びを支援するためのコーチングスキルと、育成計画の立て方・育成面談の仕方を学んでいただけます。

紹介ページを見る ▶

売れる営業養成講座 基礎コース



営業の基礎となるスキルを体系的・網羅的に学べます。

紹介ページを見る ▶

チームづくりの教科書 (コラム連載)



成果を出し続けられる「強い営業チーム」を作るために必要な営業リーダーに必要なノウハウを詳しく解説！

記事一覧を見る ▶

オンラインだから営業力がアップする 営業サプリーで売れる営業に

サービスサイトを見る ▶

お問い合わせ ▶

