

Title	セールスマン行動に関する一考察 - 効果的行動への変容を目指して -
Sub Title	
Author	藤原愛三(Fujiwara, Aizou) 石田英夫
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1986
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1986年度経営学 第500号 複写許諾が必要
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001986-0500

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

学生氏名 藤 原 愛 三
(ライオン株式会社)

主査 石 田 英 夫
副査 奥 村 昭 博

所属ゼミナール 高 木 晴 夫 研

高 木 晴 夫

セールスマン行動に関する一考察 － 効果的行動への変容を目指して－

企業を取り巻く環境は急速に変化し、また競争環境は激化している。その中で企業間競争に打ち勝つためには営業部門の質を中心とした育成強化が急務な課題である。

そこで本研究では、卸店利用型の消費財メーカーのセールスマン197名を調査し『効果的なセールス行動』を育成するにはマネジメントの立場からどのような手を打つことができるかを考察した。

日常のセールス行動を問う49の変数に対する回答結果の因子分析から、セールスマンの日常行動には『顧客に対する販売行動』因子と『市場環境の認識行動』因子の2つの因子があることを見出した。さらにその2つの行動のバランスのよい育成と、その育成の有効なる積み重ねの結果、『効果的なセールス行動』は作り上げられるものであることを発見した。

この2つのセールス行動を育成するために、マネジメントが為すべきことは、

1. 得点主義の職場制度・風土の開発
2. 仕事の魅力の向上のための職務開発
3. 部下の2つのセールス行動因子の育成状況に合せた、適切なリーダーシップ行
の開発

の3点であった。

本研究はセールスサイドからみた効果的行動の育成方法であり、権限の委譲を中心にした分権への提案となっている。今後の研究課題として、分権化された効果的なセールス行動を如何にして統合するか、また統合のため組織は如何にあるべきかを、考えなければならないだろう。