

Title	営業マンの行動特性と業績の関係に関する一考察
Sub Title	
Author	村井大治(Murai, Daiji) 関本昌秀
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1994
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1994年度経営学 第1126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=KO40003001-00001994-1126

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 村井 大治 主査 関本 昌秀
(積水化学工業株式会社) 副査 青井 倫一
高木 晴夫
所属 関本 昌秀 研究室

営業マンの行動特性と業績の関係に関する一考察

経済成長の鈍化等に起因する市場の競争激化に対応して、わが国の企業は営業力の強化、中でも営業マンの能力向上に取り組んでいる。そこで、本論文においては、

- (1) 業績は営業マンの行動特性によって強い影響を受けるのかどうか、
- (2) その行動特性を規定している個人要因・組織要因はなにか、
- (3) 事業特性の違いによって、異なる事業部門では効果要因が変わってくるのかどうか、

を検討することによって、営業マンの能力向上に関して有益な提言をする事を目的にしている。

そこで、同一企業内で営業活動に従事する住宅事業部の営業マン159名と、管材事業部の営業マン70名から得られた質問紙調査のデータを因子分析・重回帰分析にかけ、業績に影響を及ぼす営業行動とその行動を規定する個人要因・組織要因を明確にした上で、事業特性に基づいて各事業部の効果要因について考察した。

結果として、住宅事業部においては「目標の設定・把握」「信頼感の確保と顧客のリード」といった営業マン個人で対処しなければならない行動が重要で、その行動を主に規定するのは「コンセプチュアル・スキル」「組織の柔軟性」といった要因であった。一方、管材事業部においては、「社内のネットワークの活用」「積極的な情報提供」といった外部に対して働きかけていく行動が重要で、その行動を規定するのは主に「ヒューマン・スキル」「上司の魅力」といった要因であり、それぞれの事業において事業特性との係わりが強さが確認された。

この結果をもとに営業マンの能力向上に効果のある提言を行っている。