

Title	ソリューション財における組織営業システムのモデル設計
Sub Title	
Author	上野憲一郎(Ueno, Kenichirou) 河野宏和
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	2001
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 2001年度経営学 第1666号 連絡が必要
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00002001-1666

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.

論文要旨

所属ゼミ	河野 研究室	学籍番号	80028148	氏名	上野 憲一郎
(論文題名)					
ソリューション財における組織営業システムのモデル設計					
(内容の要旨)					
<p>単純な物財やサービス財の販売から、買い手の目的の実現、すなわちソリューションの販売へと転換を図るためには、営業パーソンの能力開発にとどまらず、バックエンドにある組織としての体制や、販売する「商品」の開発など、幅広い営業のしくみの再構築が必要となる。</p> <p>そこで本研究では、営業部門の現状から問題点を棚卸しして、6つの大きな原因、すなわち克服すべき課題として①戦略・ドメインの設定 ②情報リテラシーの向上 ③組織機能の分化・高度化 ④組織的連携 ⑤商品と販売方法の開発 ⑥業務のブラックボックスの排除 を明らかにした。そして、これらの課題の解決を「ソリューション商品」のフレームワークの開発や商談プロセスの管理の導入といった施策を複合的に用いることで、部分対処ではなくシステム的なアプローチで図ることを提案している。</p> <p>当論文は3部11章からなる。</p> <p>第1部「基本概念（現状とモデル設計の方向性）」では、ソリューション営業への転換を図る上で、いまの営業はどんな状態にあり、それはなぜで、克服するにはどんな方向で考えていけばよいのかを提示する。</p> <p>第2部「システムと方法論の設計」では、第1部で示された方向性に基づいて、6つの大きな課題を解決する施策を、実際の現場のアクションに結びつけるための方法論と、その実行をサポートするツールによって示す。</p> <p>第3部「モデルの運用と組織の考察」では、第2部で提示されたシステムを展開するにあたり、運用上の問題となる組織デザインと、動機的设计、ナレッジマネジメントについて考察する。</p> <p>当論文がこうした全体包括的なスタンスを取るのには、ソリューション営業の組織や方法論の議論の本質が、「価値のマネジメント」にあるからである。価値は産み方のほか、測り方や伝え方、共有の仕方など、管理サイクルの全体にわたってデリケートな扱いが要求されるため、関与者も多く、取り組む課題も多面的になり、包括的な解決策が必要になるのである。</p> <p>本研究で示した成果は、これまで研修や企業訪問等の業務経験を通して目にしてきた状況や、共同研究活動の成果、さらに自らのソリューション営業の経験をもとにして、運用への妥当性を前提に設計した営業の「しくみ」のモデルである。ソリューション財に高度化する製品やサービスが無数にありながら、価値を売る経験がなく「どうしたらよいかわからない」ために機会損失しているケースが多い現状からみて、モデルを構築することにはベンチマークの材料になるという意義があると考えられる。</p>					