

## 営業担当者が在宅営業で抱える悩み 管理者のマネジメントも見直す時です

働き方改革や新型コロナウイルス感染予防として、間接部門のみならず営業部門においても在宅勤務を取り入れる企業が多くなりました。特に営業担当者は、通勤や商談のための移動時間が無くなり、生産性を向上させるのにこの上ない機会となっています。

しかし、外回り営業をやりがいにしてきた営業担当者にとって、在宅での営業に適応することは簡単ではありません。それは、慣れない環境下での自己管理が上手くいかず、下記のような悩みを抱えやすくなるためです。

(オフィス通勤・外回り営業から在宅営業に移行した営業担当者の)  
自己管理能力不足による悩み例

- ・ 1日の運動量が減り、フラストレーションが溜まるようになった
- ・ 時間的余裕が生まれた油断から、生活リズムが乱れ、体調を崩しやすくなった
- ・ 腰痛や目の疲労など、慣れない不具合が生じ、ストレスを感じる
- ・ 家族の行動が気になり、営業に集中できない
- ・ 仕事とプライベートの時間を混合してしまい、メリハリがない
- ・ コミュニケーションが減り、営業のストレスを解消できない
- ・ (上記のような悩みを抱えたまま)「この状況がずっと続いたら自分はどうなってしまうのか」と将来への不安感を持つ

現在、コロナ禍での営業に戸惑いを覚える営業担当者は少なくありません(例:新規開拓が進まない、契約先延ばし・キャンセルの増加など)。そこに、上記のような新たな悩みを抱え込むことは、「モチベーションの低下」を招き、結果として、生産性向上のチャンスを逃してしまいかねません。

そうならないためにも、チームの経営者である営業管理者は、オフィス勤務時代のマネジメント法から脱しなければなりません。新しい環境下でも最大限の成果をあげさせるマネジメント法の習得が必要不可欠です。

是非、ご興味・ご質問のある方、下記からご連絡ください。

> お問い合わせはこちら