

納得! 今日から役立つ 営業ヒント

文◎新井未知

今年こそ! 夢をかなえる 目標の立て方

「達成できなかったらカッコ悪い」「結果としてできた成果だけで満足だ」と、目標を立てること自体を嫌う人もいるだろう。だが営業活動を行うにあたって、目指すべきゴールがあるのとないのとは、スピードにも違いが出る。

また、先を見通したプランを持っていることで、精神的にも余裕が出るのだ。それによって、毎日の営業で充実感を得ることができるだろう。目標があれば、到達したときの喜びを味わうこともできる。

成功をつかみ、ステップアップするために、まずはしっかり目標を立てることから始めよう。

昨年度の反省から

今年度の目標を立てる前に、まずは昨年度の反省をしてみよう。各月ごとに、「顧客情報の収集数」「提案数」「契約件数」「保険金額（保険料）」など成績査定や給与または賞与にかかわる項目、そして「給与」「賞与」を書き出してみる。

だれでも、成績には波があるはずだ。成果が上がっているときと下がっているときで、何か違いがないか、振り返ってみたい。

例えば、成果が上がっている月は意外にも情報収集数が減っていて、翌月の成果が大きく下がっているようなことはないだろうか。

提案が成約に結びつかないと悩んでいる人は、もっと保険証券の入手に力を入れるなど、顧客のニーズや関心を引き出す工夫をするべきだったのではないだろうか。

長い休みがあるときは、いつも休み前までに申込書を出せず、締め切り日まであせって走り回っていたのではないだろうか…。

自分の弱点を発見し、その克服には何をすべきかをもう一度認識することが、同じ失敗を繰り返さない秘けつなのだ。

年間目標を設定

まずは目指すべき地点を定めよう。査定期間などは各社によって異なるだろうが、1年間の成績により決定される資格などがあれば、「どの資格レベルを目指すか」を目標としても良いだろう。年収（年度取）も、一つの目安になる。

収入や資格レベルだけでなく、ほかの基準もある。例えば「自分の契約者を50人増やしたい」「FPの試験に合格したい」というようなものでもよい。