

交渉情報	NO.28	郵便事業会社信越支社 営業部
JP労組 信越地方本部	2012年9月19日	添付資料:5枚

平成25年用年賀販売方針に関する要求メモについて

標記は、事務連絡第17号で要求メモの提出について周知し、信越地本と信越支社営業部で3度の窓口を通じ意見交換をはかり、整理したものです。

項番1については、

「ファーストパーソン用の「お知らせチラシ」をノックツールとし提案型の営業に取組み、ゆうパック・ゆうメールの奪還活動との相乗効果を発揮させること」が特徴点としています。

項番2については、

「昨年度の年賀販売、今年度のかもめ～る販売結果及び評価・反省から早期の声かけが重要になっている。また、早期取組により不足分の対策を講じやすくなるため」としています。

項番3については、

「定着度合いはかもめ～る販売に関するアンケートを実施しており、別途、情報提供する。好事例については、情報誌への掲載や各種研修を通じて横展開をはかっている」としています。

項番4については、

「予約ガイドラインは設定していないが、券種に向けた確保の確認等については、様々な機会を通じて行なう」としています。なお、ミーティング等で尻叩きまがいの言動を行なわないよう指導するとしています。

項番5については、

「チーム目標の達成に向けてメンバー全員が取組み、チーム営業力の更なる向上をはかる」としています。チーム営業の転換については、既にチーム営業で目標を達成している事例もあり、転換に対する回答は適切でないとしています。チーム営業を更に向上（推進）させるとしています。

項番6については、

「課長ミーティング、チームリーダーマネジメント研修を通じて、理解・浸透をはかっており、改めて、文書等により指導する」としています。

項番7については、

「フロントライン営業協議会等において事前調整を行なうよう指導しており、十分に連携をとって取組む」としました。

項番 8)については、

「支店管理者の営業ターゲットは比較的利用枚数の多い事業所とし、獲得状況を把握する中で、不十分な支店については指導強化・フォローしていく」としました。

項番 9)については、

「コンプライアンス研修等を通じて、実需のない買取の禁止について周知・徹底している。年賀販売は即納が原則。立て替えは親戚や友人等、責任の範囲内に限定しており、更に理解・浸透をはかっていく」としました。

項番 10)については、

「内務事務等での営業機会を活かすとともに、共助共援等により時間を生み出し、効果的に支店周辺等の営業活動に取り組んでいく」としました。

項番 11)については、

「ビジネス利用による年賀需要の拡大及び既存チャネルでの前年実績確保により、増加する年賀目標の達成に取り組んでいく」としました。なお、販売目標の詳細は交渉情報 NO.27 を参照願います。

地本では、要求メモを通じ一貫して、支店には大変厳しい目標数でありながらも、支店全体で達成に向けた「思い」や「行動」を共有できる環境整備を求めました。具体的には、管理者・班長・社員間における双方向のコミュニケーションやチーム活動の活性化などです。

支社も支店指導を丁寧に行なうとしており、最終的には満足感や達成感が得られる年賀販売や業務運行が行なわれることが目的です。

しかし、取組過程においては問題も発生してきます。まずは、この要求メモの確認事項で現場対応するとともに、地本へ連絡願います。