

交渉情報	NO.59	信越支社郵便事業本部 営業部
JP労組 信越地方本部	2014年4月24日	添付資料:5枚

2014年度SEM社員を核とした営業展開について

信越支社郵便事業本部営業部は、本日（4月24日）「2014年度SEM社員を核とした営業展開」について地方本部に説明してきました。

表記概要については、「2014年度日本郵便信越支社経営計画」において整理された取り組みではありますが、改めてSEM（外務社員）を核とした営業展開について地方本部に説明してきたものです。

1. 基本方針

- (1) 班長の営業マネジメント強化
- (2) 小集団営業活動の強化
- (3) 外務営業スキルの向上
- (4) 郵便外務営業手法の浸透・定着

2. 具体的取組事項

- (1) 自局における展開
「小集団営業マネジメントガイド」「集配営業NOW」「外務班長取組発表全国大会」等を参考に管理者と連動して展開
- (2) 推進管理
SEM指標を基に「奪還営業進ちょく確認シート」「案件管理表」「リピート管理簿」「顧客リスト」等を活用し、ゆうパック特約・ゆうメール特約の獲得に取り組む。
- (3) 営業スキルアップのための研修
基本的営業スキルは、ブロック単位で全社員を対象に実施し、スキルに応じた研修を行う。
- (4) 奪還営業活動の展開に伴う社員報労
全社員のモチベーションアップのため、3種類（班報労・個人報労・局報労）の報労を実施。
別紙参照

3. SEM指標（成約金額指標及び育成人数）

別紙参照

4. 営業スキル研修の予定

別紙参照

地本としては、2014年度信越支社経営計画での意見表明に対する回答を得て確認していますが、業務量に応じた必要労働力の確保と適正な要員配置を基本スタンスとして取り組む事と管理者自身も先頭に立って営業推進を図り、SEM社員との同行営業等も行いながら取り組む事を再度確認しました。

【情報提供】