

交渉情報	NO.74	信越支社郵便事業本部 営業部
JP労組 信越地方本部	2015年4月24日	添付資料:7枚

2015年度SEM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）「2015年度SEM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、「2015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2014」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」「レポート管理簿」「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、2種類（班報労・個人報労）の報労を実施。

3. SEM指標（成約件数指標及び育成人数）

別紙1参照

4. 営業スキル研修の予定

別紙2参照

5. 奪還営業活動に伴う社員報労

別紙3参照

地本としては、2015年度信越支社経営計画での意見表明に対する回答（収益力向上項番3）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、また管理者には営業モデルや役職者行動目標により、チーム営業の司令塔として、率先垂範となる営業活動に取り組みながら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、連携も行いながら取り組む事を再度確認しました。

【情報提供】