

# 日本食糧新聞

# チーム営業

◎◎◎◎◎  
現場トップの課題

営業所内のチーム力が付けば付くほど、課題として見えてきたのが営業所長の力量だった。ある成果発表の際に過去最高の業績を出したチームに対して営業所長が出したコメン

トは、「次はどんな商品を入れるのか」。このフィードバックを聞いて次の成長に向けての課題を感じた。

◎◎◎◎◎

品をいれるのか。営業所長が人ではなく商品に目がいってしまっている。営業所長と現場のトップはある意味登りつめ

たポジションともいえるため、考え方が保守的になってしまっているのではないか。

◎◎◎◎◎  
自分らしい仕事

自分らしい仕事。自分らしい仕事。自分らしい仕事。自分らしい仕事。

◎◎◎◎◎  
終わりはない

◎◎◎◎◎  
この目標を達成せよ、といった強制や昇給・昇格といった交換条件で人を動かせる時代は終わった。業績より先に、自らの成長にコミットすることからしか部下を巻き込むことはできない。

## 上司こそ成長し続ける



◎マンガエッグ・エンターテイメント

今の自分が何に影響

分が心から願う姿があ

(アイムム代表取締役社長嶋谷光洋、Food

(3級)を取ると決意し、仲間を支えられてやり遂げた。この体験が自分の人生を変えた。その後社会人となり、独立し、この180日間変革プロジェクトをまとめたのが40代後半。自分らしい仕事のやり方を見つけた。

自分が心から願う姿がある。このマトリックスを受け形成されてきたのか、過去の体験を振り返ることによって本来の自分を取り戻すことができるのではな

私が考えたライフマトリックスは少年期、青年期、社会人スタート期、大活躍した時期と人生を大きく4区分して、それぞれの時代で好きだったことや影響を受けた人について絵で描く。私の場合は飯田ライター、少林寺拳法、矢沢永吉、新入社員の研修チームの絵を描いた。眺めていると「強さ、仲間、楽しむのみが、部下の成長に影響を与え続けることができる。」

自分の成長に対してどこまで高みを目指しているか。いかなる計算も駆け引きもない、ちずさや一徹さがあるか。営業所の誰よりも成長したいと願っているか。終わりのなき成長の道を本気で歩み続ける者のみが、部下の成長に影響を与え続けることができる。