

# 7 ホウレンソウ 報連相で上司を味方に

2章 感謝・感動につながる営業の実践ポイント

営業では報連相（報告・連絡・相談）がとても重要です。ホウレンソウの本質は「根回し・調整・支援・承認」を得ることにあります。

お客様のニーズなどの情報を上司にこまめに報告することで、相手の突破口を見つける具体的なアドバイスがもらえるはず。報告は日報だけでなく、口頭でも行う習慣を身につけておきましょう。

また、マイクロソフト創業者のビル・ゲイツは「悪い知らせは、早く知らされなければならぬ」と言っています。クレームなどは早く報告しましょう。そして、経験豊富で過去の取引過程を知る上司から指示などを受けて間違いのない営業活動を行っていきます。

ホウレンソウに務め、上司または会社とのやりとりのなかで、次回の営業活動の計画をしっかりと立て、早期に受注・契約の商談につなげましょう。



## ホウレンソウを習慣化させる

項目 / 評価	Bad! ☹️	Good! 😊	Excellent! 😄
① 報告・連絡・相談をきちんと毎日しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
② メール・電話・FAXなど媒体を考え活用しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
③ 結論から伝え、簡潔なやりとりをしているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
④ 相談は自分の考えや意見をもって相談しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑤ 悪い情報や状況はすぐ報告・連絡・相談をしているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑥ 仕事や職場のことをLINEなどSNSで発信していないか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑦ 報告・連絡・相談を含めた日報を作成しているか?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**「Bad」を改善** [原価0円・即実行] できることを書き出そう!