

営業部門での 1on1/Kakeai推進事例



他社事例 | 営業部門におけるlonlの目的

営業部門におけるlonlは、パフォーマンス支援、成長支援、心理的安全性の向上のいずれかを重視する方針を示しながら、lonlごとにメンバーが話したいテーマを持ち込むことを奨励するケースが多くなっています。

No	分類		目的	例
1	パフォーマンス支援	目標達成に向けた行動計画の支援	個々の営業担当が設定したKPIや目標に向かって効果的に進むための具体的なアクションを明確化する	今月の商談数や受注率を達成するためのアプローチ改善や課題解消
2		個別課題の早期発見と対処	各営業担当者が抱える課題（特定の顧客対応、商談スランプなど）を早期に発見し、適切な支援を提供	見込み客リストの活用方法に関する具体的アドバイス
3	成長支援	スキルアップと成長促進	営業スキル（提案力、クロージング力など）や顧客対応能力を向上させる	商談の振り返りや応酬話法の確認を通じて課題点をフィードバック
4	心理的安全性の向上	問題や困りごとの解消とモチベーション維持	営業担当者が不安や課題を安心して共有し、モチベーションを高く保つ	プレッシャーの多い営業環境でのメンタルケアや励まし

貴社全体としての推奨

他社事例 | 営業部門におけるlonl実施の難しさと対処法

営業現場のlonlは、成果志向が強い中で継続性や質を担保するのが難しい反面、適切に実施すれば大きな効果が期待できます。対処法としては、短時間での実施、成果との結び付けとKakeaiの活用が有効です。
これらを徹底することで、営業担当者が目標達成に向けて主体的に行動し、組織全体のエンゲージメントと業績を向上させることが可能になります。

No	分類	理由	対処法
1	営業活動が忙しく、時間を確保しにくい	営業担当者は外出や顧客対応が多く、スケジュールが流動的	・短時間でも定期的に実施: 1回30分ではなく、15分間のミニlonlを週1回実施 ・Kakeaiビデオ通話の活用: 営業現場では移動が多いため、リモートでの実施を活用 ・スケジュールに組み込む: 営業会議の後にlonlをセットで実施。効率的に時間を活用
2	成果志向が強く、対話の優先順位が低い	営業現場では数値目標（売上、受注数）が重視され、対話に時間を割く意識が低い	・成果目標と直結させる: 数値目標を達成するための行動計画をlonlの中心テーマに ・Kakeaiの2人のテーマで「成果確認」から「行動改善」へのシフト: 単なる進捗確認ではなく、次の一手に焦点を当てた対話 ・成功事例の共有: 他の営業担当の成功事例を紹介し、即実践できる方法を提供
3	個別対応の難しさ、心理的安全性の担保の難しさ	営業担当者ごとにスキルレベル、課題、モチベーションが異なり、一律のアプローチが通用しない。 上司も業務とlonlの違いを踏まえた切り替えが難しい	・Kakeaiの固定テーマのカスタマイズ: lonlで扱う質問やトピックをテンプレート化して上司の負担を軽減。 ・Kakeaiの文字起こし&履歴で振り返りを簡易化: 過去のlonl内容を手軽に記録し、次の対話にスムーズに活用 ・信頼関係の構築: 数値に偏らない「雑談」や「感謝」を盛り込み、部下が安心して話せる環境を作り、一方的なアドバイスではなく、部下の話を引き出す時間に

他社事例 | 営業部門における1on1推進の周知例

日本の法定労働時間（週40時間）を基準にすると、月の労働時間は約173.33時間です。
このうち、1on1に1人あたり月1回30分（0.5時間）を割くと、全労働時間の約0.29%に相当します。
1on1は非常に小さな時間投資でありながら、エンゲージメントやパフォーマンス向上など大きな効果を期待できる施策です。

No	1on1にネガティブなマネジャーの声	周知例
1	「普段の会話で十分だ。 コミュニケーションはとっている」	「普段の会話は確かに重要ですが、それは目先の案件の進捗確認が中心になりがちです。1on1では、部下のキャリア、モチベーション、スキルアップなど、普段触れないテーマを深掘りできます。 営業現場では、プレッシャーやスランプがつきもの。普段の会話でそれを拾えず、メンバーが孤立感や不安を抱えることがあります。1on1は、上司が「見守られている」「支援されている」と感じてもらうための機会です。」
2	「時間がない」	「1on1は月1回30分でも効果を発揮します。これは全労働時間のわずか0.29%の投資です。それで部下が成長し、営業成果が向上するならば、コスト対効果は非常に高いと言えます。 普段の会話では聞けない『最近どう感じている？』というような話をするすることで、部下がプレッシャーに押しつぶされるのを防ぐことができます。さらにチーム全体の成績を底上げするために、1人ひとりの課題にしっかり向き合う時間を確保することが結果的に効率的です。」
3	「結果が出なければ意味がない」	「1on1の目的は、短期的な成果だけではなく、部下の自律的な成長を促すことです。その結果、部下の営業スキルが向上し、成果に直結することが期待できます。 長期的には、部下が独り立ちして自律的に成果を上げられるようにするため、1on1で個別の成長支援をすることが重要です。」



BRAND STATEMENT

このとき、 これから変わるとき。

1on1、
この瞬間が、あなたの節目であるように。
この時から、あなた自身を肯定できるように。
このドキメキが、明日もあなたを輝かせるように。
この時間が、人生の分岐点に出会ったと感じられるように。

Kakeai の1on1 は、継続的に対話の質を高めます。

株式会社 KAKEAI

Kakeai

Kakeai

このとき、これから変わるとき