



ジェームズ・スキナー著
『成功の9ステップ』
幻冬舎 定価1,995円 (税込み)

Keyword: 時間管理と委任」……………
時間管理とは、最も大切なことを実行することだ。一番大切なことを一番最初に行い、二番目に大切なことを全く行わないことだ。
……………

『時間管理』

生保セールス時代、自分の時間を15分毎に記録して、直接セールスに従事している時間(お客様との面談時間や電話を掛けている時間。以下、便宜上直接時間と呼びます。)の比率を調べてみたことがあります。半分くらいはあるかと思ったら、何と、15%~25%。これはかなりショックでした。

相当に働いていると思った日でも、直接時間は1日の4分の1に過ぎず、その後、意識してその比率を高める努力をしました。どう頑張っても45%程度が限界でしたが、40%以上になると、営業の生産性が目に見えて上がり始め、数字にもはっきり反映されてきました。自分の時間を最も重要な課題に徹底して投入することの重要性、そしてそれが意外に難しいことを学びました。

この問題を解決したのが、『委任』です。

『委任』

私には自分のスタッフが4人います。私でなくても出来る仕事は、全てスタッフの仕事とし、私は自分にしかできない次の仕事に集中しました。

- ・今後のビジネスプランやマーケティングの仕組みを考えること
- ・初めてのお客様と商談しご契約を頂くこと
- ・最重要のお客様と面談しリピートのご発注を頂くこと

一方、TELアポ、提案書作成、お客様の診査同行、ニュースレターの作成と発送、WEB運用、出張の際のホテルや飛行機の予約、はスタッフの仕事です。私は、今では銀行振込も、郵便物の開封も自分では決してやりません。パスポートの更新すらスタッフに行ってもらいました。

これを徹底することにより、直接時間の比率を、比較的楽に60%にも70%にもすることができるようになりました。

昨年4月にこのことを学び、スタッフに徹底したところ、その年は過去最高の販売手数料を上げることが出来ました。しかも、販売に割く時間とエネルギーは今までの半分で済みました。残りの時間とエネルギーは、オフィス運営、企業向けセミナービジネス、保険販売以外のビジネス企画とWEB制作、そこで販売するコンテンツ作り、原稿書き、ビジネスのネタ探しのため海外出張、米国でのセミナー受講等の大好きなことに振り向けることが出来ました。

スタッフを持つことは誰でもできることではないでしょう。しかし、もしそれが許される環境になったら、躊躇なく実行するようお勧めします。自分の能力を200%活用できますよ！