

タイプ別 規模や業態に合わせた アプローチのポイント



荻野元夫 (株)クリエイトプラン 代表講師

企業規模や業種ごとに、訪問時の留意点や企業担当者から許可を得るポイントを紹介する。

1 自社ビルを持つなど中堅規模以上の企業 経営者や役員を通して 職域営業の許可を得る



自 社ビルであったり、ワンフロアに多数の社員が働いたりしている企業は、一般的に情報管理や機密保持のコンプライアンス意識が高い。社内立ち入りについても、明確なルール（規則）が設定されていると思われるので、このルールを遵守することが不可欠だ。

記入して、来客用ネームプレートも必ず着用する。

②企業担当者への面会・職域営業の許可を得るポイント
このクラスの企業なら、経営者や役員等に働きかけ、総務あるいは人事部門の担当者との面会を依頼する方法がよい。

企業担当者の許可を得やすくするために、コンプライアンスを遵守すること、福利厚生につながる従業員取引メリットをアピールすることを心がけよう。

面談の場所にも注意

①訪問時のマナー

入館時にはセキュリティチェックがあると思うが、服装・身だしなみ・言葉使いやふるまい等について、金融機関の人間にふさわしいマナーとレベルを堅持しよう。入館にあたり所定の用紙に記入が必要な場合、来社目的や訪問部署を丁寧に正しく

また中堅規模以上の会社ということで、食堂など目立つ場所はなく、個人情報が守られる場所で従業員と面談したい旨を伝えると、許可を得やすくなるだろう。

2 小規模な会社・営業所

訪問を繰り返して従業員の信頼を得てから職域営業



小 規模な企業や大手企業の支店・営業所など少人数の職場なら、訪問を繰り返して従業員との信頼関係を深めたい。職域営業の許可を得る方法がよい。

ただし、訪問頻度が増える分、相手の業務の妨げにならないようにすること、および情報管理について気遣いをさせないことがポイントだ。

支店長に協力してもらう

①訪問時のマナー

少人数の職場の場合、訪問を重ねると「慣れ」が出やすいので、訪問先のルールを逸脱しないよう常に注意する。従業員が少ないからこそ、節度あるマナーと態度、言葉使いやふるまい

等に気を付けて、良いイメージを与えるように心がけよう。

②企業担当者への面会・職域営業の許可を得るポイント

自店の支店長などに協力してもらい、トップダウンで直接社長や支社長と交渉することで、職域営業の許可を得やすいだろう。ただし、支店長によるトップダウン交渉が、「取引の強要」と受け取られないように注意することも必要だ。

小規模な企業なら、相談に対応するスペースが限られる。他の従業員の目に触れる狭い場所での面談になりやすいので、個人情報への漏えい・コンプライアンスには十分注意したうえで職域営業に努めることをアピールしよう。

3 製造業

作業が中断しないように 面談することをアピール



製 造業など、製作・生産関連事業の職場を訪れる際には、作業や一般業務を中断させないように配慮する。

①訪問時のマナー

技術や生産体制等に関する機密保持に敏感な職場であり、セキュリティも厳しい。来客に関するルールも細かく設定されているケースが多い。あらかじめそうしたルールを聞いておいたうえで、訪問時にはルールを厳守する。

勤務スケジュールに配慮

②企業担当者への面会・職域営業の許可を得るポイント

いきなり製造現場を訪れるのではなく、まず総務もしくは人事部門の担当者に面談する。こ

の部署に、現場責任者との「つながり」を依頼しよう。そうすればスムーズに許可を得られることもある。

現場責任者には、従業員の勤務ローテーションに合わせて面談を行う旨を伝えるとよい。日中は従業員が製造現場を離れることが難しいという事情を理解し、職種・グループごとの仕事内容や勤務スケジュールを踏まえて面談を行いたいということを伝えれば、許可を得やすくなるだろう。

職域営業の許可を得られれば、従業員の勤務体制や勤務スケジュール等を聞き取り、現場に迷惑をかけないよう時間帯を定めて訪問することがポイントとなる。