2019年　　月　　日

営業部門マネージメント診断

社名

住所

担当者名

ＴＥＬ

メール　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　＊回答欄のいずれかに○をつけてください。（複数回答可）

| タスク | 回答 |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **顧客** |  |  |  |
| 1. **会社全体の顧客リストはありますか？**   **Ａ、有る　Ｂ、無い** | Ａ、Ｂ |  |  |
| 1. **見込客のリストアップの方法は？**   **Ａ、四季報　Ｂ，Ｗｅｂ　Ｃ、展示会（交流会）** | Ａ、Ｂ、Ｃ |  |  |
| 1. **顧客リストのメンテナンスは？**   **Ａ:週1　Ｂ:月1　Ｃ:3ヶ月　Ｄ:半年**  **Ｅ：1年　Ｆ:していない** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ、Ｆ |  |  |
| 1. **顧客リストの媒体は？**   **Ａ:紙　Ｂ:データ　Ｃ:共有（クラウド）** | Ａ、Ｂ、Ｃ |  |  |
| **営業同行** |  |  |  |
| 1. **営業マン面談に同行していますか？**   **Ａ:毎回　Ｂ:週1回　Ｃ:月1回　Ｄ:3ヶ月に1回**  **Ｆ：半年に1回　Ｇ:1年に1回　Ｈ：行かない** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ、Ｆ、Ｇ、Ｈ |  |  |
| **6，あなたが同行した場合の主な面談者は？**  **Ａ:経営者　Ｂ:担当者　Ｃ:電話窓口（受付）** | Ａ、Ｂ、Ｃ |  |  |
| 1. **営業マン面談に同行していますか？**   **Ａ:毎回　Ｂ:週1回　Ｃ:月1回　Ｄ:3ヶ月に1回**  **Ｆ：半年に1回　Ｇ:1年に1回　Ｈ：行かない** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ、Ｆ、Ｇ、Ｈ |  |  |
| **8，あなたが同行した場合の主な面談者は？**  **Ａ:経営者　Ｂ:担当者　Ｃ:電話窓口（受付）** | Ａ、Ｂ、Ｃ |  |  |
|  |  |  |  |
| 1. **平均面談時間は？**   **Ａ:2時間　Ｂ:1時間　Ｃ:30分　Ｄ:15分以下** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ |  |  |
| **10，主な面談内容は？**  **Ａ:契約まで　Ｂ:商品紹介とコスト提示　Ｃ:商品紹介**  **Ｄ:会社紹介　Ｅ:世間話し程度** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ、 |  |  |
| **担当顧客** |  |  |  |
| **11，あなたは自分で担当している顧客がいますか？**  **Ａ:いる　Ｂ:いない** | Ａ、Ｂ |  |  |
| 1. **あなた以外に、営業マンは何人いますか？**   **Ａ:10人以上　Ｂ:5人以上　Ｃ:3人以上　Ｄ:1人以上**  **Ｆ:いない** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ、Ｆ |  |  |
| **13，あなたが担当している顧客数は全体の何％ですか？**  **Ａ:～70％以上　Ｂ:～50％以上　Ｃ:～30％以上**  **Ｄ:～10％以下　Ｅ:0** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ |  |  |
|  |  |  |  |
| **営業ツール** |  |  |  |
| **14，営業ツールはありますか？**  **A:有る　Ｂ:無い** | Ａ、Ｂ |  |  |
| **15，営業ツールは何ですか？**  **Ａ:会社概要　Ｂ:商品・サービスのカタログ**  **Ｃ：商品・サービスのチラシ** | Ａ、Ｂ、Ｃ、 |  |  |
| **16，営業ツールの環境は？**  **Ａ:口頭　Ｂ:紙（冊子）Ｃ：データ（出力）**  **Ｄ：共有（クラウド）** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、 |  |  |
| **17，営業ツールのメンテナンスは？**  **Ａ:新情報を常に更新　Ｂ:支給時のまま**  **Ｃ:自作で新情報のツールを制作** | Ａ、Ｂ、Ｃ、 |  |  |
|  |  |  |  |
| **契約** |  |  |  |
| **18，営業マン1人あたりの契約の確率は？（面談数との割合）**  **Ａ:～70％以上　Ｂ:～50％以上　Ｃ:～30％以上**  **Ｄ:～10％以上　Ｅ:それ以下** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ |  |  |
| **19，あなたが同行しているときに契約の確率は？**  **Ａ:～70％以上　Ｂ:～50％以上　Ｃ:～30％以上**  **Ｄ:～10％以上　Ｅ:～それ以下** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ |  |  |
| **20，営業マンの契約の理由で多いのは？**  **Ａ：商品・サービス　Ｂ:コスト　Ｃ:営業マンの対応**  **Ｄ：あなたが同行したから　Ｅ:会社の信用性** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、 |  |  |
| **21，営業マンの契約できなかった理由で多いのは？**  **Ａ商品・サービス　Ｂ:コスト　Ｃ:営業マンの対応**  **Ｄ：会社の信用性** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、 |  |  |
| **研修** |  |  |  |
| **22，会社紹介や商品・サービスの知識研修は？**  **Ａ:集合研修　Ｂ:マンツーマン　Ｃ:ＯＪＴ**  **Ｄ:あなた（先輩）のやり方を見せる　Ｅ：無い** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ |  |  |
| **23，新商品・サービスの研修は？**  **Ａ:集合研修　Ｂ:マンツーマン　Ｃ:ＯＪＴ**  **Ｄ:あなた（先輩）のやり方を見せる　Ｅ：無い** | Ａ，Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ |  |  |
| **コミュニケーション** |  |  |  |
| **24，あなたと営業マンのコミュニケーションは？**  **Ａ:会議　Ｂ:電話やメール　Ｃ:顔を合わせたとき**  **Ｄ:無い** | Ａ，Ｂ、Ｃ、Ｄ、 |  |  |
| **25，営業会議の頻度は？**  **Ａ:毎日　Ｂ:週1回　Ｃ:月1回　Ｄ:3ヵ月に1回**  **Ｄ:半年に1回　Ｅ:無い** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ |  |  |
| **26，営業会議の内容は？**  **Ａ:売上報告　Ｂ:顧客動向　Ｃ:クレーム　Ｄ:営業研修** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ， |  |  |
|  |  |  |  |
| **27，日々の営業活動の報告の仕方は？**  **Ａ:日報　Ｂ:週報　Ｃ:口頭　Ｄ:会議の時　Ｅ:無い** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ，Ｅ |  |  |
| **28，上記報告へのフォローは？**  **Ａ:常に行う　Ｂ:気が付いた時のみ　Ｃ:しない** | Ａ、Ｂ、Ｃ |  |  |
| **29，営業マンと話す内容で多いのは？**  **Ａ:営業活動　Ｂ:顧客対応　Ｃ:会社内での悩み事**  **Ｄ:プライベートでの悩み事　Ｆ:無い** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、 |  |  |
| **30，その時のシチュエーションは？**  **Ａ:2人きりで　Ｂ:部署内で他スタッフもいる中で**  **Ｃ:電話やメールで　Ｄ:しない** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、 |  |  |
| **分析** |  |  |  |
| **31，あなたの部署の営業成績を見る指標は？**  **Ａ:売上/目標　Ｂ:収益/売上　Ｃ:商品力・サービス力**  **Ｄ:顧客動向　Ｅ:営業日報** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **備考：**  **その他、営業活動でお悩みや相談ごとなどございましたら**  **以下にご記入ください。診断結果と併せて私の考え方をご返信**  **させていただきます。** |  |  |  |