2019年　　月　　日

営業力診断（営業マン向け）

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. **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、ＤＥ、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 |  |  |
| **アポイントメント** |  |  |  |
| 1. **アポ取りの方法は？**

**Ａ:電話　Ｂ:メール　Ｃ:ＤＭ　Ｄ:飛び込み****Ｅ:ホームページやＳＮＳからの反響** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ、 |  |  |
| 1. **アポ成功の確立は？**

**Ａ:～70％以上　Ｂ:～50％以上　Ｃ:～30％以上****Ｄ:～10％以上　Ｅ:それ以下** | Ａ、Ｂ、Ｃ、ＤＥ、 |  |  |
| **面談** |  |  |  |
| 1. **アポが取れた1社あたりの面談回数は？**

**Ａ:1回　Ｂ:2回　Ｃ:3回　Ｄ:4回** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、 |  |  |
|  |  |  |  |
| 1. **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. **平均の面談時間は？**

**Ａ:2時間　Ｂ:1時間　Ｃ:30分　Ｄ:15分以下** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ |  |  |
| **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 |  |  |
| **顧客対応** |  |  |  |
| **11，既存客へのフォローは？****Ａ:している　Ｂ:していない** | Ａ、Ｂ |  |  |
| **12、既存客へのフォローの方法は？****Ａ:電話　Ｂ:メール　Ｃ:直接訪問** | Ａ、Ｂ、Ｃ |  |  |
| **13，既存客への訪問内容****Ａ：挨拶　Ｂ：自社商品・サービスの状況確認****Ｃ：新商品・サービスの営業** | Ａ、Ｂ、Ｃ、 |  |  |
| **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:会社で新情報を常に更新　Ｂ:支給時のまま****Ｃ:自分で新情報のツールを制作** | Ａ、Ｂ、Ｃ |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **契約** |  |  |  |
| **18，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，契約の理由は？（他社と比較して）****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 |  |  |
| **20，契約できなかった理由は？（他社と比較して）****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** |  |  |  |
| **21，会社紹介や商品知識の研修は？****Ａ:集合研修　Ｂ:マンツーマン　Ｃ:ＯＪＴ****Ｄ:上司（先輩）のやり方を見る　Ｅ：無い** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ、 |  |  |
| **22，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:上司（先輩）のやり方を見る　Ｅ：無い** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ |  |  |
| **コミュニケーション** |  |  |  |
| **23，社長（上司）と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:社長（上司）から呼ばれたとき　Ｅ:無い** | Ａ、Ｂ、Ｃ、Ｄ、Ｅ |  |  |
| **24，主なコミュニケーションの内容は？****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　Ｅ:無い** | 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。** |  |  |  |