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。** |  |  |  |