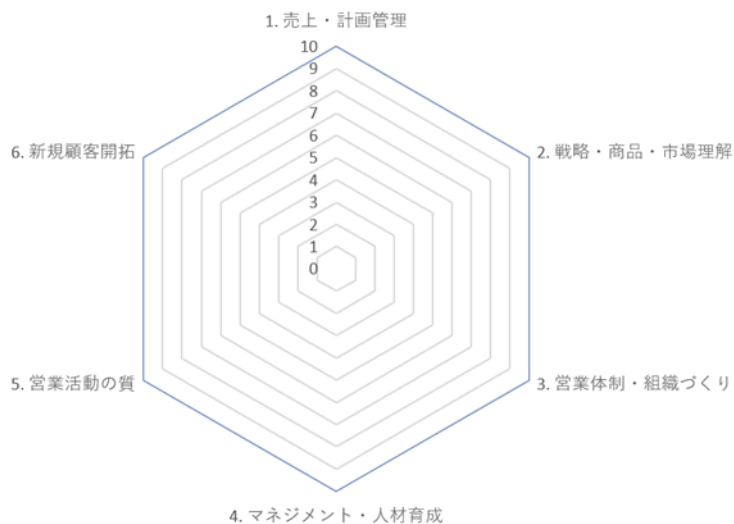


この診断は、貴社（ ）様の売上を上げるための、現状の力を6つの観点から見える化するものです。チャートに表れた数値は、今どこに強みがあり、どこに課題があるかを示しています。この結果をもとに、貴社が重要だと感じる部分を中心に詳しくヒヤリングし、加えて当社コンサルタントが優先的に取り組むべきと診断した項目についても助言いたします。貴社が優先すべき課題と取り組みを具体化し、一緒に成果につなげていきましょう。



(診断結果を書き込んでください)

1. 売上・計画管理 ※回答方法：○（できている）／△（一部できている）／×（できていない）

1. 経営計画に基づいて売上目標を設定していますか？	○	△	×
2. 事業別・商品別・部門別に売上目標を設定していますか？	○	△	×
3. 売上見通しを立て、目標と予算のギャップを把握していますか？	○	△	×
4. 月次で予算と実績を管理し、翌月以降の売上予測と対策を行っていますか？	○	△	×
5. 随時 PDCA を回す体制を整えていますか？	○	△	×
合計（○2点 △1点 ×0点）	点		

2. 戦略・商品・市場理解

6. 商品・サービスごとの利益率を把握していますか？	○	△	×
7. 自社の強みや差別化要因を明確にして打ち出していますか？	○	△	×
8. 顧客ニーズを絞り込み、把握していますか？	○	△	×
9. ターゲットとする顧客を明確に定めていますか？	○	△	×
10. 注力する事業・商品を決め、戦略を立案していますか？	○	△	×
合計（○2点 △1点 ×0点）	点		

3. 営業体制・組織づくり

11. 営業担当者を配置した営業部門を設置して活動していますか？	○	△	×
12. 営業の役割や正しい方法を組織として理解していますか？	○	△	×
13. 営業プロセスを標準化していますか？	○	△	×
14. 営業戦略を策定し、実行していますか？	○	△	×
15. 営業報告や営業会議の仕組みを整えていますか？	○	△	×
合計（○2点 △1点 ×0点）	点		

4. マネジメント・人材育成

16. 営業リーダー・マネージャーが育っていますか？	○	△	×
17. 営業マンへの指導・育成・支援を行っていますか？	○	△	×
18. 営業成果を個人任せにせず、チームで取り組んでいますか？	○	△	×
19. 営業チーム内のコミュニケーションは十分ですか？	○	△	×
20. メンバーの育成計画と教育機会を提供していますか？	○	△	×
合計（○2点 △1点 ×0点）	点		

5. 営業活動の質 ※回答方法：○（できている）／△（一部できている）／×（できていない）

21. 売上成果だけに偏らない目標管理をしていますか？	○	△	×
22. 営業が既存顧客への御用聞きに偏らないようにしていますか？	○	△	×
23. 営業マンは積極性・やる気・自信を持って活動していますか？	○	△	×
24. 営業活動を可視化できていますか？	○	△	×
25. 営業活動における報告・連絡・相談や情報共有が十分ですか？	○	△	×
合計（○2点 △1点 ×0点）	点		

6. 新規顧客開拓

26. 新規開拓戦略を持ち、特定顧客への依存リスクを管理していますか？	○	△	×
27. 営業マンの個人目標に新規顧客開拓を反映していますか？	○	△	×
28. 新規顧客開拓のノウハウや指導体制を整えていますか？	○	△	×
29. アカウント攻略プランを作成していますか？	○	△	×
30. 新規顧客開拓をチームで支援する体制がありますか？	○	△	×
合計（○2点 △1点 ×0点）	点		

お問合せフォーム
ご相談・ご依頼など
お気軽に



ジャパンセールスマネジメント株式会社

代表取締役／コンサルタント

中村 昌雄

電話：080-9342-5451

メール：masao.nakamura@jsm-c.jp

「営業診断&レポートサービス」

を期間限定で無料プレゼントします

セミナーをご受講いただきありがとうございました。このたび受講いただきました企業様に、通常有料で行っております**営業診断サービス**を**無料にてご提供**させていただきます。貴社の予備診断シートの結果を解説いたします。ぜひこの機会に明確な営業戦略の方向性を手に入れ、全営業マンが成果を出す体制づくりへきっかけをつかんでください。

[illegible]

【内容】

1. 現状把握のヒヤリング（最大2時間）

貴社の営業活動を分析するためヒヤリングを行います。

目指している姿と現状、営業活動や体制などをお聞きし課題を明確にします。

2. 改善提案レポート

ヒヤリング内容をもとにレポートを提出します。

改善のための具体的な施策や提案が盛り込まれています。

定価 ~~66,000円~~ → **無料** (※期間限定 受講から2カ月間)

【日程調整のお申込み】

2DR またはリンクからお申込みください。日程調整のためのメールを送らせていただきます。必要事項をご記入の上、確認ボタンをクリックしてください。



<https://form.os7.biz/f/a9cb2fcb/>