ＡＢＣ株式会社 営業会議議事録

【日時】	平成２１年2月19日（火）9:30～11:00
【参加者】　ＡＢＣ株式会社　第１営業部	ＡＢＣ社長、A山、B川、C木、D沢、E岡、F島

重要	会議日	営業	対象名	予件名など	フラグ	詳細
■	2/19	2.A山	**その他**	2月（中間）の月間報告書	コミット	内容を具体的に記載する。（誰に、何を、どのようになど）
■	2/19	4.C木	**ＡＡＡ建設**	~~2月（中間）の月間報告書~~	終了	~~A商品についての記載がない⇒後半にフォロー予定。~~ ~~ＵＵ商事には積極的には販売しない方針。上限１００万については１００万まで売っていいということではない。~~ ~~情報連携が不徹底。~~
■	2/19	3.B川	**その他**	~~2月（中間）の月間報告書~~	終了	
■	2/19	5.D沢	**B商会**	A商品（セール品）	確認事項	セール品としての案内で反応のあったが他で見込めそうな先はない。
■	2/19	2.A山	**その他**	月間報告書からの総括	確認事項	ＤＭを営業外業務として間接部門に移管したため営業に専念。 今回初めての取り組みなので今月に関してはスムーズにいかない面もある
■	2/19	4.C木	**ＲＲ電鉄**	A商品		案内すべき先には全て案内済み。品質を優先するか価格を優先するかは今後の課題。
■	2/19	5.D沢	**G建設**	C商品	コミット	Ｇ社長へサンプルを持参する。反応はよい。次回訪問予定は２３日。次回までに電話でニーズを探る。
■	2/19	5.D沢	**ＥＥ商事**	D商品		見積りの反応はよい。Ｆ課長は他と検討すると言及。ＡＢＣ社長との同行が必要。
■	2/19	3.B川	**ＫＫＫ工務店**	A商品（セール品）		価格優位性をアピールしたが、反応はいまいち。次回訪問予定は３月２日。
■	2/19	4.C木	**その他**	戦略シートの提出	コミット	次回の営業会議で提出する。
■	2/19	3.B川	**Ａ電材**	B商品		こちらはある程度確定している内容。
■	2/19	4.C木	**B商会**	A商品		ほぼ受注見込み。最後の価格調整を残すのみ。
■	2/19	3.B川	**ＲＲ電鉄**	A商品（セール品）		コストパフォーマンスについて理解されない。B商品の値下げを要求される。
■	2/19	6.E岡	**ＪＪ組**	D商品		他部署でも展開可能。購買部のＵ係長を紹介してもらう。
■	2/19	7.F島	**ＦＦＦ組**	A商品（セール品）		セール品でも魅力乏しいと言われる。再考の余地あり。
■	2/19	6.E岡	**ＣＣ株式会社**	B商品	コミット	見積りを提出した。１０００ロットの積み上げが可能で、ボリュームディスカウントについて相談される。社長と相談して価格を再検討する。
■	2/19		**次回営業会議**			2月25日（月）　９：３０～１０：３０

Copyright (C) 2008 Attax consulting Group. All Right Reserved.　http://www.attax.co.jp/blog/