
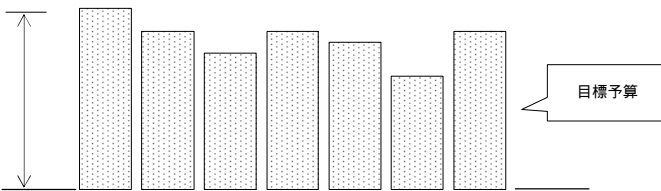

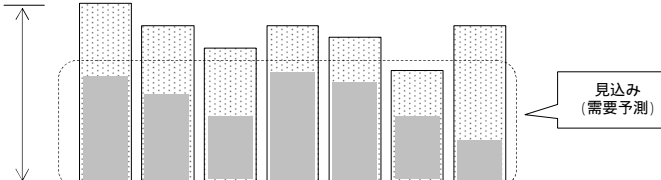

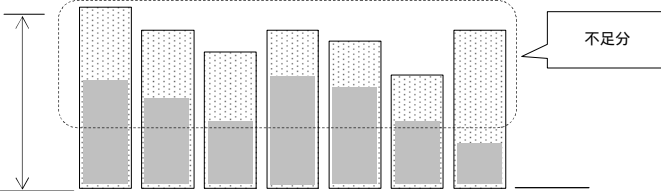

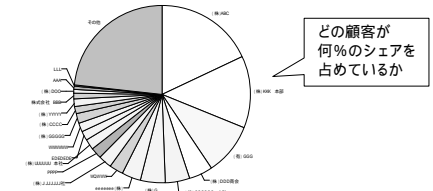

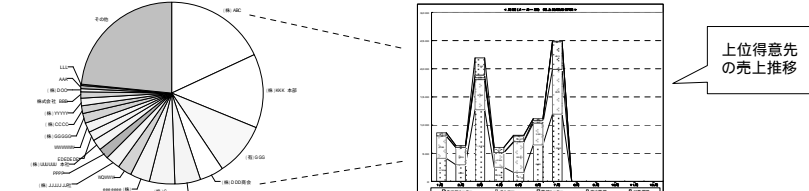

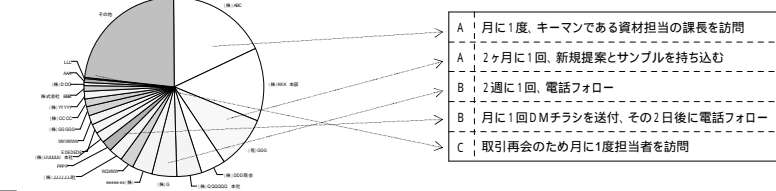




合計	点
----	---

・0-9点 予算に対する意識が低い可能性がある ・10-15点 予算達成に意欲がある ・16-27点 組織営業へも積極的な姿勢がある

点数	項目	選択肢													
点数 点	毎月の目標予算を	1. 把握していない (-2点)	2. 把握している (0点) いつでも口頭で言える	3. 記述している (1点) 個人の資料等には	4. 社内でも共有している (2点)										
	 目標 														
点数 点	目標に対する見込み額を今後3ヶ月程度の	1. 把握していない (0点)	2. 把握している (2点) いつでも口頭で言える	3. 記述している (4点) 個人の資料等には	4. 社内でも共有している (6点)										
	 目標 														
点数 点	目標に対する不足分を今後3ヶ月程度の	1. 把握していない (0点)	2. 把握している (2点) いつでも口頭で言える	3. 記述している (4点) 個人の資料等には	4. 社内でも共有している (6点)										
	 目標 														
点数 点	顧客の売上構成を	1. 把握していない (-1点)	2. 把握している (0点) いつでも口頭で言える	3. 記述している (1点) 個人の資料等には	4. 社内でも共有している (2点)										
	 														
点数 点	上位顧客の売上推移を直近6ヶ月程度	1. 把握していない (0点)	2. 把握している (1点) いつでも口頭で言える	3. 記述している (2点) 個人の資料等には	4. 社内でも共有している (3点)										
	 														
点数 点	重点フォロー先に対する行動計画を	1. 把握していない (0点)	2. 把握している (1点) いつでも口頭で言える	3. 記述している (3点) 個人の資料等には	4. 社内でも共有している (5点)										
	 														
点数 点	一週間先までのスケジュールを	1. 把握していない (-2点)	2. 把握している (0点) いつでも口頭で言える	3. 記述している (1点) 手帳等にとりっきりと	4. 社内でも共有している (3点)										
	 														
		<table border="1"> <tr> <td>A</td> <td>月に1度、キーマンである資材担当の課長を訪問</td> </tr> <tr> <td>A</td> <td>2ヶ月に1回、新規提案とサンプルを持ち込む</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>2週に1回、電話フォロー</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>月に1回DMチラシを送付、その2日後に電話フォロー</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>取引再会のため月に1度担当者を訪問</td> </tr> </table>				A	月に1度、キーマンである資材担当の課長を訪問	A	2ヶ月に1回、新規提案とサンプルを持ち込む	B	2週に1回、電話フォロー	B	月に1回DMチラシを送付、その2日後に電話フォロー	C	取引再会のため月に1度担当者を訪問
A	月に1度、キーマンである資材担当の課長を訪問														
A	2ヶ月に1回、新規提案とサンプルを持ち込む														
B	2週に1回、電話フォロー														
B	月に1回DMチラシを送付、その2日後に電話フォロー														
C	取引再会のため月に1度担当者を訪問														