

自社の営業力セルフチェックシート(ダイジェスト版)

各項目毎に自己評価を基準に添って記入

記入者氏名：

役職：

営業歴：

年（非管理職のみ記入）

○：2点 問題無し △：1点 不安要素有 ×：不十分

カテゴリー	点数	評価	No		
知識・情報	自社	/8	1	自社の会社としての特長を整理・理解できている	
			2		
			3		
			4	主要商材の特長を整理・理解できている	
			5		
			6		
			7	取扱商材全般の特長を整理・理解できている	
			8		
	競合	/6		9	自社と主要商材の特長メリットは、どの担当に聞いても同じ回答が得られる（共通認識化）
				10	自社と競合の違い及び自社の優位ポイントを整理・理解できている
				11	
				12	競合の主要商材の特長を整理・理解できている
				13	主要商材について競合商材との違い及び優位ポイントを整理・理解できている
				14	
	業界	/4		15	業界のトレンドを常に把握している
				16	主要顧客が今知りたい情報を常に把握している
				17	
商談スキル	開拓・深耕	/2		18 法人新規開拓ができる	
	ヒアリング	/6		19	
			20	商談において、顧客の困りごとを正しく引き出すことができる	
			21		
			22		
			23		
			24		
			25	顧客が商談契約を決める上での条件（基準）を把握できる	
			26		
			27	商談の予算感をより正確に把握し、適切な価格交渉ができる（安易な値引はしない）	
			28		
			29		
			30		
組織営業力	情報共有	/8		31 組織内に日常的な情報交換風土がある	
				32 同僚の営業活動に対して関心を持ち教え合う風土がある	
				33	
				34 成績優秀者の手法を全員が知っている	
				35	
				36 業界・周辺情報が組織内で共有できている	
	施策PDCA	/6		37	
				38	
				39	
				40 営業全員が、予算達成のために「すべきこと」と優先順位を正しく理解し、実践されている	
				41 予算達成に必要な施策PDCA(Plan-Do-Check-Act)が抜け漏れなく実践されている	
				42 営業担当は常に予算達成できる具体的なイメージを持って営業活動できている	
				43	
				44	
	45				
	46				
	47				
	48				
	49				
	50				
合計	/40			○ 2点 : 問題無し △ 1点 : 不安要素有 × 0点 : 不十分	

組織営業総研