

■ 営業力チェックシート

営業プロセス	要件	具体的な内容	チェック	
方針・戦略策定	戦略策定	外部環境(機会・脅威)を理解しているか		
		内部環境(強み・弱み)を理解しているか		
		環境を踏まえ、方針・戦略を策定しているか		
		方針・戦略を踏まえ、具体的な施策・行動計画を策定しているか		
見込み先リストアップ	マーケティング	効果的なリストアップができているか		
		顧客を分類・ランクづけしているか		
アポイント ・ 訪問 ・ 関係構築	PDCA	月次・日次・週次でPDCAを行っているか		
	営業電話	トークスクリプトができているか アポイントが効果的に取れているか		
	武器	営業ツールは揃っているか		
	訪問準備	資料・顧客情報把握などの訪問準備ができているか		
	シナリオ作成	商談(会話)シナリオを考えているか		
	行動量	訪問頻度・コンタクト頻度をあげているか		
	対応全般		きちんとした身だしなみ・マナーができているか	
			挨拶がきちんと(明るくハキハキ)できているか	
			人懐こく、お客さまに好かれているか	
			謙虚で誠実な対応ができているか	
	顧客情報把握		お客さまの基本情報を把握しているか	
			担当者の基本情報を把握しているか	
	会社説明		自社の概要および強み・弱みを理解しているか 自社を適切に説明・アピールできているか	
	商品説明		自社商品の内容および強み・弱みを理解しているか 自社商品を適切に説明・アピールできているか	
	コミュニケーション		お客さまと円滑なコミュニケーションが取れる仲になっているか	
	雑談		お客さまと自然と雑談ができているか	
	キーマンとの関係		キーマン・決裁権者へのアプローチはできているか	
			キーマン・決裁権者との関係構築はできているか	
	社内関係		社内の他部署と関係を構築できているか・社内のキーマンをおさえているか	
他部署との関係		お客さまの担当部署以外の部署とも関係構築できているか		

■ 営業力チェックシート

営業プロセス	要件	具体的な内容	チェック
ヒアリング	ヒアリング項目	お客さまにヒアリングすべき項目を把握しているか	
	仮説設定	お客さまの課題・ニーズの仮説を立てられているか	
	ニーズ・課題把握	お客さまの課題・ニーズを適切にヒアリングして、把握できているか	
	ライバル情報	ライバルの情報を引き出して、把握できているか	
	マーケット情報	マーケットの情報を引き出して、把握できているか	
	購買方針	お客さまの購買方針(相見積りを取るなど)をヒアリングできているか	
	支払条件	お客さまの支払条件をヒアリングできているか	
提案 ・ 交渉 ・ クロージング	KBF (Key Buying Factor)	お客さまが購買に関して何を最も重視しているのかをヒアリングできているか	
	提案書作成	お客さまの課題・ニーズを踏まえた提案書を作成できているか 図表・グラフなどを活用した見やすく、分かりやすい提案書を作成できているか	
	説明・プレゼン	筋が通って分かりやすく説得力のあるプレゼンテーションができているか 表情や態度に自信がある堂々としたプレゼンテーションができているか	
	交渉	シナリオを描いて、お客さまと対等に交渉にできているか お客さまの話を上手く切り返しているか(反論克服できているか) 落とすところに上手く導いて、Win-Winの交渉ができているか	
受注	クロージング	タイミングよく(疑問・反論が解消したとき)クロージングできているか 適切な質問や念押しを用いて、お客さまをクロージングに導いているか	
	要因分析	受注・失注の要因分析を行っているか	
資金回収	資金回収	条件通りに資金を回収しているか	
	与信管理	常日頃からお客さまを定量的・定性的にチェックして、与信管理をしているか	
アフターフォロー	アフターフォロー	定期的にアフターフォローして、自社商品のアセスメントを行っているか アフターフォローによって、お客さまとの関係維持を図っているか	
	その他	CSマインド	CSを深く理解して、お客さまの立場に立って行動できる
タイムマネジメント		自分のタイムマネジメントができているか 組織のタイムマネジメントができているか	
クレーム対応		クレームに対して適切に対応できているか	
情報		社内・部署内に積極的に情報提供できているか 組織内に情報共有する仕組みができているか	
事務全般		社内事務全般に精通しており、ミスなく確実に事務処理できているか	
世の中の情勢		日経新聞などを読み、常に世の中の情勢を把握しているか	