

## ■ 営業マネジメントカチェックシート

項目	内容	チェック
戦略・方針	営業に関する戦略・方針が作成されていますか？	
	戦略・方針が、上司から明確に示されていますか？	
	示された戦略・方針に納得していますか？	
	戦略・方針の作成に参画していますか？	
商品	競争力のある(他社と戦える)商品を持っていますか？	
	成長性のある商品を持っていますか？	
	他社にはない独自の商品を持っていますか？	
	常に新たな商品開発を行っていますか？	
顧客基盤	顧客基盤はしっかりしていると思いますか？	
	既存顧客との信頼関係はできていると思いますか？	
	常に新規の顧客開拓を行っていますか？	
	顧客開拓は効率的に行われていると思いますか？	
目標設定	目標(予算)設定は行われていますか？	
	目標(予算)は頑張れば手に届くような無理のないものですか？	
	目標(予算)設定の根拠・背景について、説明を受けていますか？	
	目標(予算)に対して、強い達成意欲を持っていますか？	
見込み先	見込み先リストの作成を行っていますか？	
	見込み先のリストアップに何らかのツールを活用していますか？	
	見込み先のリストアップに一定の基準を設定していますか？	
	見込み先のリストアップは効果的に行われていると思いますか？	
	見込み先のリストアップに関して、上司から指導はありますか？	
営業体制	担当分けは行われていますか？	
	担当分けには一定の基準がありますか？	
	担当分けによって、効率的な営業体制になっていますか？	
	効率的なエリア戦略をとっていますか？	
顧客管理	顧客管理は組織的にきちんと行われていますか？	
	顧客管理台帳の作成(追加・修正)は適宜行われていますか？	
情報・情報共有	市場動向の情報を常に入手していますか？	
	競合他社の情報を常に入手していますか？	
	市場動向や競合他社の情報を部門内で共有できていますか？	
	製造など他部門との情報交換、情報共有はできていますか？	
行動管理	情報共有する仕組みはありますか？	
	月間ないし週間行動予定表は作成されていますか？	
	自分の行動は常にチェックしていますか？	
	上司から定期的に行動チェックを受けていますか？	
	効率的な営業活動ができていると思いますか？	
	本来の営業活動に十分な時間が使えていますか？	
	日報は作成されていますか？	
	日報に対して上司から、何らかの反応・指導はありますか？	

## ■ 営業マネジメントカチェックシート

項目	内容	チェック
プロセス管理	目標(予算)と実績の乖離を常に意識していますか？	
	目標(予算)達成のための材料(予材)を常に蓄積していますか？	
	予材管理表を作成・活用していますか？	
	何がネックになっているかを認識していますか？	
	ネックを取り除くために対策を講じていますか？	
	目標(予算)達成のために、上司を上手く活用できていますか？	
営業会議	定期的に営業会議が開催されていますか？	
	営業会議は効率的に運営されていますか？	
営業活動	顧客の全体の購買金額を把握していますか？(TAM)	
	顧客の購買金額における自社のシェアを把握していますか？(SAM)	
	顧客の購買プロセスを把握していますか？	
	顧客のキーマン・最終決定者を把握していますか？	
	顧客のニーズに基づくタイムリーな提案はできていますか？	
	提案やクロージングなどの際、上司を上手く活用できていますか？	
	自社の生産背景や物流背景を理解していますか？	
マネジメント	戦略・方針を部下に明示していますか？	
	プロセス管理によって、進捗状況を明確にしていますか？	
	顧客の声を吸い上げ、社内に発信していますか？	
	日報の活用などによって、部下の業務活動が見える化をしていますか？	
	効果的な営業会議を行っていますか？	
	失注事例・受注事例などを通じて、学習する場を設定していますか？	
	部下をOJTで教育していますか？	
	部下が働きやすい環境や雰囲気作りを行っていますか？	
	常に問題解決を図り、頼りがいのある上司になっていますか？	
	適切な判断とスピーディーな意思決定を行っていますか？	
責任感を持ってマネジメントしていますか？		
モチベーション ・ 評価	現在の業務にやりがいを持っていますか？	
	自分の存在が認められていると思いますか？	
	目標となり、尊敬できる上司・先輩がいますか？	
	刺激となり、認め合う同僚がいますか？	
	チーム内のコミュニケーション、雰囲気作りは上手くいっていますか？	
	納得のいく評価がなされていますか？	
上司から評価についての説明がなされていますか？		