

営業のプロを育てる基本



1. 行動計画の見える化	1
2. 上司（社長）同行訪問で商談増加	2
3. 商談プロセス	3
4. お得意先、顧客を知る	5
5. 新規開拓	7

2015年12月

資料リスト

- (1) 商談管理シート
- (2) 行動予定表
- (3) 管理職同行予定表
- (4) 商談プロセス設計書
- (5) 商談進行管理表
- (6) シンプル営業日報
- (7) 顧客タイプ別製品理解表
- (8) 顧客情報カード
- (9) セールスポイント検討シート
- (10) 新規開拓計画チェック表