

「営業力診断アンケート」による 営業力の見える化サービス

経営者・営業マネージャーの悩み

営業現場で何が起きているか見えずらい

売上アップに向けてどの辺りに問題があるか知りたい

どこから改善に着手すれば良いか分からない

法人営業に必要な5つの評価軸を測定 営業課題の可視化と解決提案を実施

営業力診断アンケートの特長

営業力を、戦略力、計画力、行動力、商談力、管理力という5つの評価軸に分解して、55の質問を行い、その回答から営業力や営業課題を見える化します。

マネージャーと担当者の違い、豊富なデータベースに基づく他社との比較など、様々な視点からチェックすることで、問題点の絞り込みを行います。

また、絞り込まれた問題点に対して、どこから、どのように改善に着手すればよいか、コンサルタントが助言します。

アンケート実施の効果

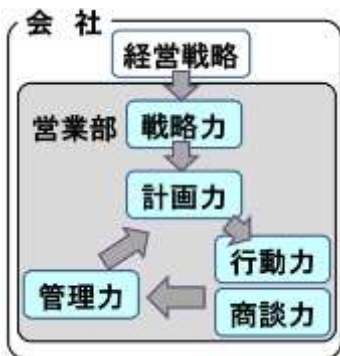
営業力や営業課題の見える化を通じて、営業部門内、営業と経営層・製造部門等で課題と対策を共有し、組織一丸となった取り組みの基礎を築けます。

問題点が明確となり、取り組みやすくなるため、改善へのアクションプランを迅速に計画・実行することができます。

さらに、問題点を絞り込み、集中的に改善活動を実施することで、早期のアウトプット（顧客・案件の獲得）が期待できます。

なお、改善の取り組みを支援するために、当研究会では、様々な営業力強化メニューを用意しています。

<5つの評価軸>



評価軸	内容
戦略力	全社経営戦略に沿った、営業方針の構築 強みが生きるターゲット市場・顧客の選定
計画力	営業方針に沿った訪問計画(対象と頻度) 訪問時の課題設定と事前準備
行動力	訪問計画に沿った十分な訪問頻度 キーパーソンへの接触量、上司の同行頻度 新規顧客リストに基づいた訪問量
商談力	顧客の困り事、案件詳細、競合の聴取 最適な提案方法とプレゼン力 クロージング力と勝率
管理力	案件進捗と顧客要約の把握・分析 マネージャーの改善意思への関与 マネージャーと担当者のコミュニケーション

<アンケート実施の効果>



質問例

(マネージャーと担当者へ別々の質問文を用意しています)

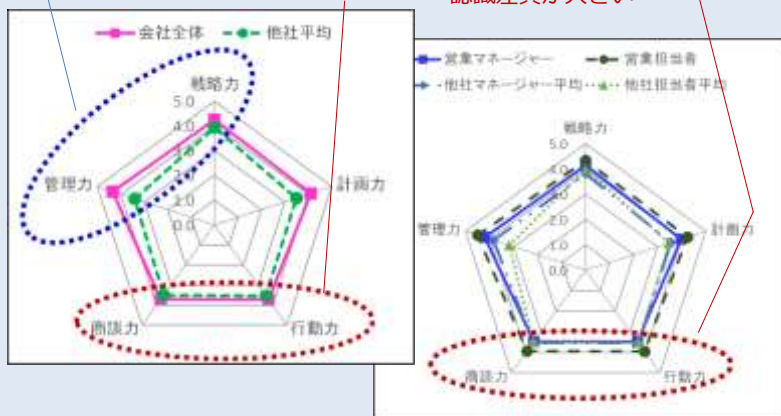
分類	マネージャー向け質問	担当者向け質問
戦略力	あなたは、あなたの部下に訪問すべき(攻略すべき)お客様を明確にさせていますか？	あなたは、訪問すべき(攻略すべき)お客様が明確になっていますか？(ターゲットリストはありますか？)
計画力	あなたは、部下がお客様を訪問する際、目的に沿った事前準備をさせていますか？	あなたは、お客様を訪問する際、目的に沿った事前準備を十分にできていますか？
行動力	あなたは、適切な頻度であなたの部下との同行訪問を実施できていますか？	あなたは、上司の同行訪問の頻度に満足していますか？
商談力	あなたの部下は、商談の初期段階に、お客様から案件の状況(時期、予算、決定者、キーマンなど)を聞き出せていますか？	あなたは、商談の初期段階に、お客様から案件の状況(時期、予算、決定者、キーマンなど)を聞き出せていますか？
管理力	あなたは、各部下が抱えている課題や悩みに対して、具体的なアドバイスができていますか？	あなたの抱えている課題や悩みに対して、上司から具体的にアドバイスしてもらっていますか？

問題点の絞り込み例

戦略力・管理力 優れる

行動力・商談力 改善余地あり

マネージャーと担当者として認識差異が大きい



売上UP

一般社団法人東京都中小企業診断士協会認定
営業力を科学する売上UP研究会

ホームページ <https://sales-up.jp>

ご依頼やご質問などは、上記ホームページのお問い合わせページからお願いします。



「営業力診断アンケート」による 営業力の見える化サービス

サービス内容

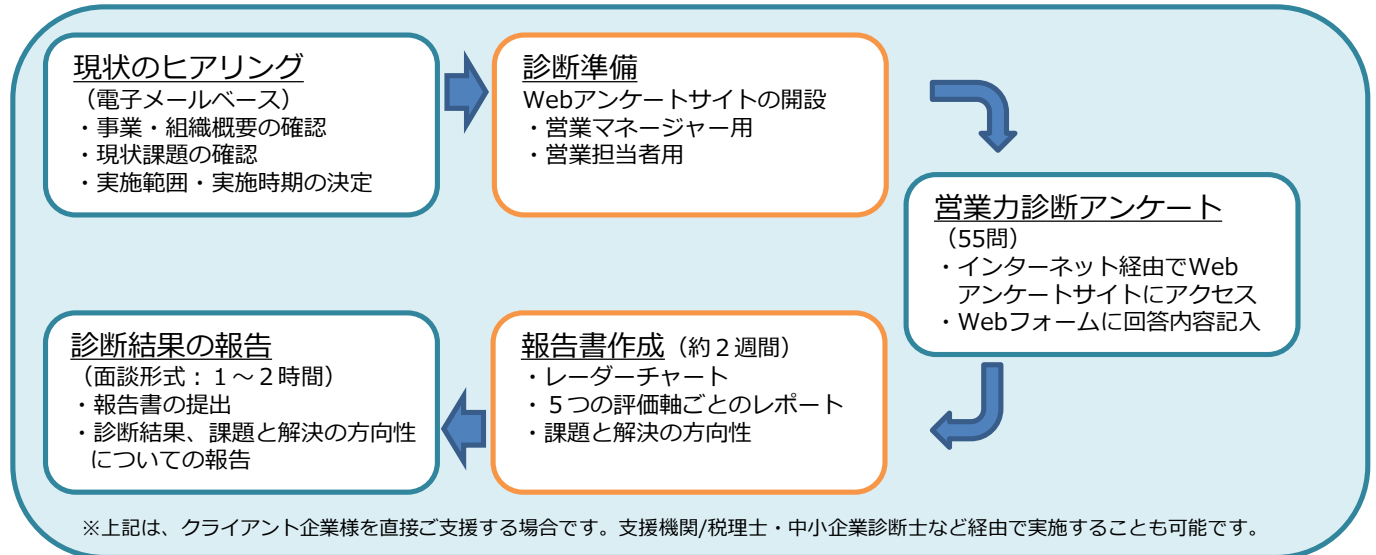
サービス対象

問題や状況の見える化を通じ営業力・販売力の強化を望む中小企業・中堅企業様

- ・法人向け製品・サービスを販売されている企業
- ・営業社員が3名以上の企業

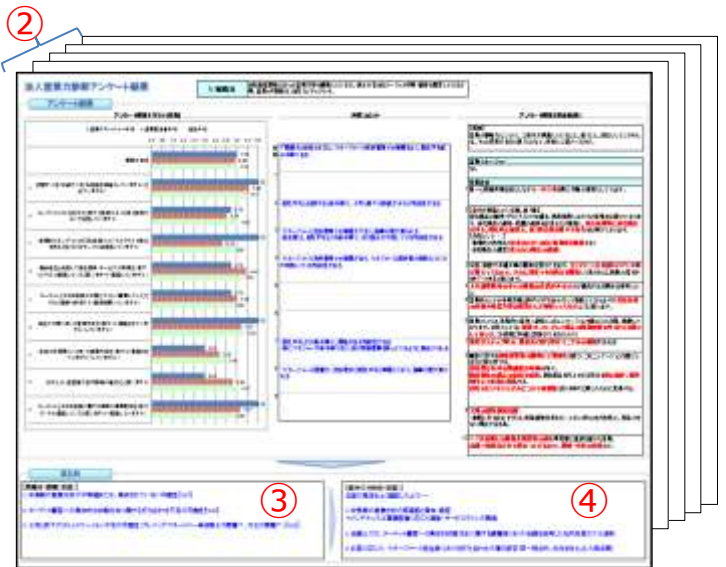
サービスの流れ

□ : コンサルタントの単独作業
□ : クライアント企業様にご協力頂く作業



報告書イメージ

- ①レーダーチャート
 - ・他社との比較
 - ・マネージャー/担当者間のギャップ
 - ・営業部署別の差異
 - ② 5つの評価軸^(※)ごとのレポート
 - ・営業マネージャーの自社の営業力に対する意識
 - ・営業担当者自身の営業力に対する意識
 - ・営業マネージャーと営業担当者の意識の差異
 - ③問題点・課題
 - ④解決の方向性
- (※) 戦略力、計画力、行動力、商談力、管助力



売上UP

営業力を科学する売上UP研究会の紹介

当研究会は、経営コンサルタントの国家資格（経済産業大臣登録）である中小企業診断士によるシンクタンクとして、2003年に設立。中小企業診断士が知恵や事例を持ち寄って体系化した手法を活用して、中小企業の営業力強化や売上UPを支援することを目的としています。

活動内容

1. 営業力強化を目的とした理論や手法の研究、成功事例の収集と分析
2. 中小企業向け営業力強化メニューの開発と実践（セミナー、研修、コンサルティング等）
3. 営業力診断アンケートの提供、分析と改善提案ほか

組織概要

名称 : 一般社団法人東京都中小企業診断士協会認定「営業力を科学する売上UP研究会」
設立 : 2003年9月20日
会員数 : 44名（2016年12月1日現在）
代表 : 渡邊 卓