

営業力 診断サービス

- 短期間で貴社の営業力を診断します -

MarkeTech Consulting
www.marketech.jp

営業力診断サービス：概要

営業・マーケティング分野における弊社の豊富なコンサルティング経験に基づいて、短期間で貴社の営業力を診断いたします。

方法：貴社営業部門メンバーへのアンケートによります。

報告書：

貴社の営業力の客観的な診断結果をご報告します。

貴社の営業力を強化するための改善ステップをご提案します。

期間：アンケート回収から報告書提出まで、2週間を予定しています。

事前お打合せ：実施前に、貴社の営業活動の概要をヒアリングさせていただきます。

営業力診断サービス:アンケート項目

1. 営業組織と実績管理に関する質問

- (1) 会社の方向や目標の理解
- (2) 顧客(市場)のビジネスの仕組みの理解
- (3) 顧客(市場)のニーズの理解
- (4) トレーニングの実施・受講状況
- (5) IT化の実施状況
- (6) 報酬体系への満足度
- (7) 最近3年間の個人業績の推移
- (8) 会社への満足度

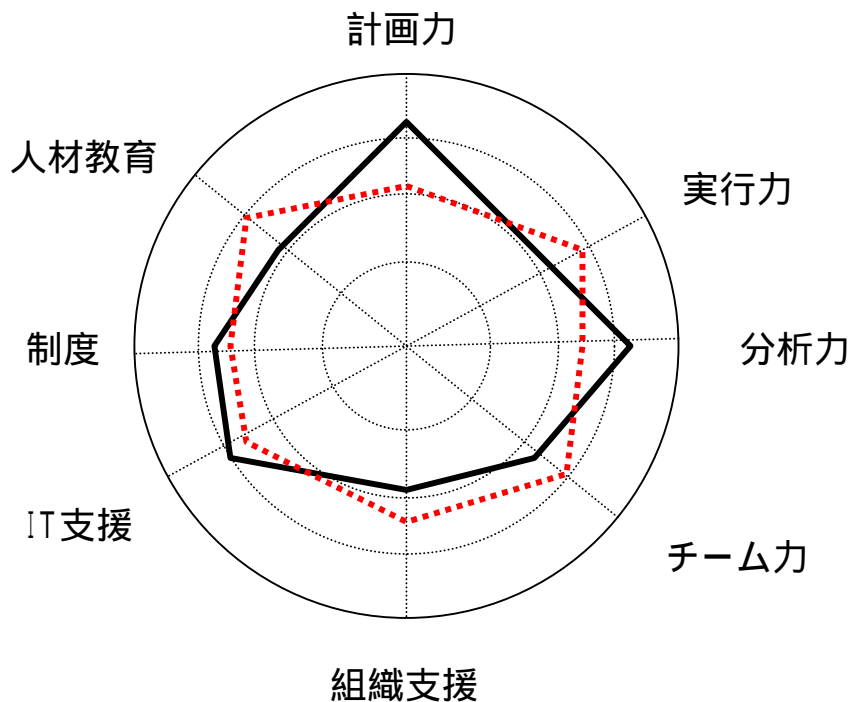
2. 営業プロセスに関する質問

- (1) 与えられた目標に対する案件予測の方法
- (2) 顧客に関する情報収集
- (3) 訪問計画
- (4) セールストークの進め方
- (5) ヒアリングの仕方
- (6) デモ・プレゼン
- (7) 競合分析
- (8) チーム営業
- (9) 社内関係部門の支援
- (10) 上司の同行訪問
- (11) 上司のコーチング
- (12) 提案書作成・見積
- (13) トップコンタクト
- (14) 営業日報
- (15) 受注/失注分析

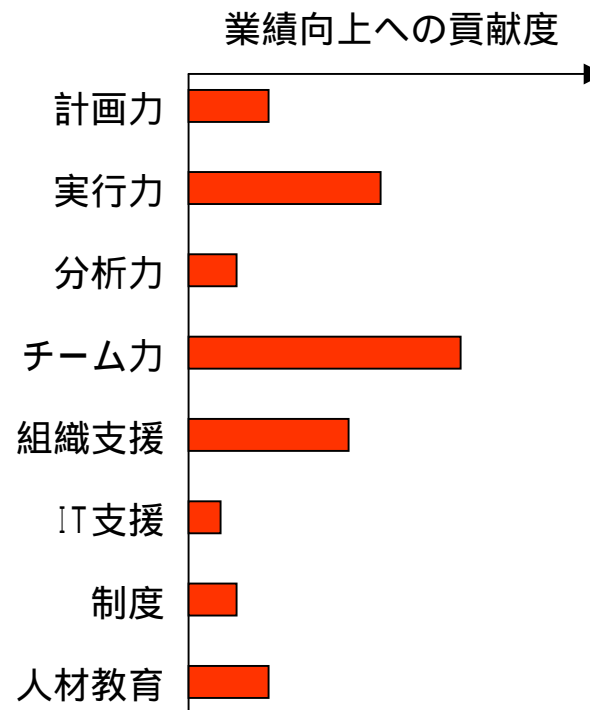
**弊社独自のノウハウにより、営業マンがどう考えているかではなく、
どう行動しているかを診断し、営業力強化のための的確な診断を行います**

営業力診断サービス:分析例

個人別・組織別営業力診断



営業力強化分析

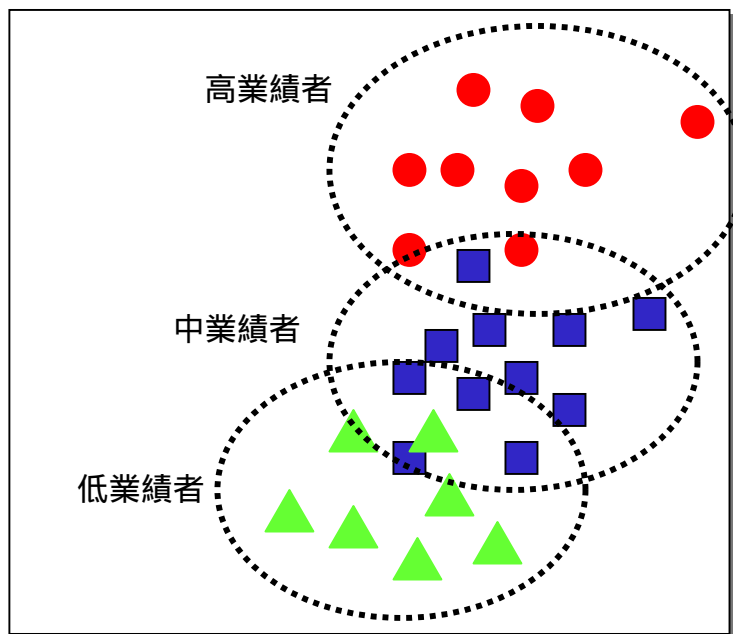


個人別・組織別に強みと弱みが一目で分かり、
個人指導や組織強化に役立ちます

業績に貢献する組織の要因が科学的に分析でき、
営業戦略立案に役立ちます

営業力診断サービス:分析例

クラスター診断



営業スキル

**何が高業績者の特徴なのか、
営業担当者をクラスター分類します**

コンピテンシーモデル

キーポイント(例)	高業績者のコンピテンシーモデル(例)
訪問計画	事前に顧客情報を収集分析して、訪問している。
ヒアリング力	お客様の話に耳を傾け、的確な質問をする力がある。
提案力	お客様に商品・サービスのベネフィットを提案できる。
クロージング力	受注予定時期に、クロージングできる。
チーム力	社内のリソースを有効に依頼し、組織し、活用する力がある。
...	...

**高業績者の成功する行動パターンを
抽出し、営業部門内で共有化できます**