セールスにおけるマネジメントプロセス

「計画」に関するもの

・セールス戦略（販売ルートなど）の策定と対象市場の確定
・販売目標の設定と販売方法の立案
・セールス計画と予算の作成

↓

「組織」に関するもの

・販売ルートの決定
・セールス組織の編成
・セールスマネジャーの組織運営
・営業担当者の採用、教育訓練、育成

↓

「実施」に関するもの

・見込み客の探索と絞り込み
・商談活動の進行管理
・モラールの向上と円滑な人間関係
・受注処理・納品・代金回収業務

↓

「統制」に関するもの

・業績の実績評価と管理
・売上債権と商品在庫の管理
・サービスとクレームの処理
・顧客管理

↓

次の計画へ