

営業力向上計画のフォーマット例

		●期(1年後)			●期(2年後)			●期(3年後)			月次計画3				
		・全体イメージ			・全体イメージ			・全体イメージ			月次計画2				
		(業績目標)			(業績目標)			(業績目標)			月次計画1				
		売上	受注額	判定指標	売上	受注額	判定指標	売上	受注額	判定指標	4月	5月	6月	・	・
営業戦略	顧客・販路	新規顧客開拓拡大	ニーズ情報収集の仕組み構築	有効情報数	.	.	.	.	.	.					
	商品	新商品開発促進	.	.	.	.	.	.	.	.					
営業体制	組織	組織体制の高度化	.	.	.	.	.	.	.	.					
	マネジメント	進捗管理の強化	.	.	.	.	.	.	.	.					
営業マンの能力	発掘能力	1人当たり受注額向上	.	.	.	.	.	.	.	.					
	意欲・姿勢	個人別能力向上計画策定と実践	.	.	.	.	.	.	.	.					