

提 案 書		○年○月○日	
提出先	営業部長 ○○○○殿	提案者 所属 営業部 氏名 ○○○○ 印	
件名	営業部定例会議の活性化について		
現状及び問題点	<ul style="list-style-type: none"> ・毎月1回行なわれている定例営業会議の場では、参加各人からの報告に膨大な時間がとられてしまうため、発展的な情報交換の場となっていない。 ・現場の貴重な情報が商品企画につながっていない。 ・限られたメンバーによる会合では、今後の営業展開のヒントや商品企画に役立つ新たなアイデアが生まれにくい。 		
提案内容	<ul style="list-style-type: none"> ・報告内容は事前に資料にまとめて前日までに参加メンバーに配布する。 (会議当日は、概要の説明と質問への応答のみとし、報告の時間を短縮する) ・商品企画につながる情報交換の場にするため、出席メンバーは毎回最低1枚の企画書を持ち寄る。 ・営業部以外の社員も自由に参加でき、意見や企画提案ができるように会議自体をオープンにする。 ・開催日は第1月曜午前10時とする。 		
採否	採用／不採用 平成 年 月 日		
検討者記入欄			
部門長	課長	主任	受付年月日
印	印	印	