

営業管理の方法

1. 個人の情報やノウハウを組織としての情報・ノウハウへ
2. Plan(行動予定)⇒ Do(営業)⇒ Check(お客様管理)⇒ Action(次の作戦)が営業管理の基本動作
3. 営業日報から得られるマーケティング情報(お客様・競合・商品・価格等)を組織としての営業戦略の素材に

