

＜（H 年 月）月度現状認識チェックリスト表（上司用）＞

		チェック項目	現状と 問題点
市場環境	市場動向	(1) 得意先の売れゆきはどうか	
		(2) 得意先の買い方と購買方針の特徴と変化は	
		(3) 特に売れゆきの悪い地域、ルート（業種）はあるか	
		(4) 特に売上差額の大きい得意先は、またその理由はなにか	
		(5) 得意先からの特別な要望事項はなにか	
	商品動向	(1) よく売れている商品は（どこの、なにか）	
		(2) 売れゆきの落ちた商品はなにか	
		(3) 新規商品の参入はあったか（どこの、なにか）	
		(4) 価格変化の著しいものはあったか（どこの、なにか）	
	ライバル動向	(1) 特に著しいわが社との競合先および競合商品はなにか	
		(2) 特に食い込まれた得意先はあるか（どこに、どのライバルが、どの商品を）	
		(3) 特に強化をしている地域、ルートはあるか	
		(4) 目立ったキャンペーンはあったか（どこが、どんな企画で、いつ）	
		(5) セールスパークソンの増強はあったか（どこが、どのくらい）	
		(6) 作戦（方針）の転換が見られるか（どこが、どのように）	
わが社の対応	所長自身	(1) 方針と対策は適正かつ十分であったか（反省点）	
		(2) 管理上の手落ちはなかったか（反省点）	
		(3) 部下の意欲喚起と指導は万全であったか（反省点）	
		(4) クレームはあったか、またその処置は十分であったか	
	セールスパークソン	(1) 方針は忠実に実行したか	
		(2) 訪問は十分であったか	
		(3) 訪問の中身に問題はなかったか	
		(4) 特に著しいセールスパークソンの弱点が売り上げに影響したものがあったか（誰が、どんな弱点）	