

	対 象 者	回 数	狙 い
同 行 対 象	新人営業マン	月 3 回以上	商品知識の向上、基本の体得
	成績の良い営業マン	月 1 回	やり方を実地に確かめる（ノウハウの蓄積化）
	成績の悪い営業マン	月 2 回	実地指導、同行により原因の究明