

対象者別同行のポイント

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