

KEYMAN-PRO **見込客の問題点確認チェックシート**



「チェックシート」だけで 営業組織が変わる魔法のテクニック

・・・あなたは部下の営業マンにどの点をアドバイスしていいかわかりますか・・・

提案計画>提案精度向上>**見込客の問題点確認チェックシート**

Vol. 4

【営業コーチ必携！】営業活動改善のチェックシート

使っていただきたい人

営業コーチ：営業で、営業マンに助言する人＝営業管理者

「名プレイヤー名監督にあらず」を「営業」という世界に当てはめると営業プレイヤーとして一流であっても、営業組織を引っ張る管理者として一流かどうかは分からない」ということです。

同期の営業のなかではいち早く優秀な成績を収め部下を持つ営業課長になりましたが、自分ではできていたことが部下はできていない状況で、部下がわかるように教えられれば問題はないのですが、よくあるのは

- ① 野放しにしてしまう
- ② 冷たくあしらう
- ③ 教えるが結果が出ない部下に逆上してしまう

などかえって組織運営上マイナスになってしまうケースがあります。

「営業は自信がある」「でも、営業コーチングは自信がない」という管理者向けに営業のコーチングについてチェックシートで営業マン育成をできるように設計しました。

“「チェックシート」だけで営業組織が変わる魔法のテクニック”
全9回シリーズでお送りいたします。

Vol.1： 営業活動改善のチェックシート

Vol.2： 見込客対応活動改善のチェックシート

Vol.3： 営業マンが信頼を得るための活動のチェックシート

Vol.4： 見込客の問題点を確認する活動のチェックシート（本資料）

Vol.5： 見込客へ解決策提示活動のチェックシート

Vol.6： 見込客に決断していただく活動のチェックシート

Vol.7： 顧客満足度を高める活動のチェックシート

Vol.8： 営業コーチ見込度のチェックシート

Vol.9： 営業マンの顧客戦略のチェックシート

内容構成は営業活動および顧客心理向上フェーズごとに営業コーチの確認事項を明示して、部下の現状を把握して、育成するまでのチェック項目をPDCAで改善を図る構成になっております。

<営業プロセスごと>

- (1) 営業のコーチングのための事前のチェック項目
- (2) 営業マンの行動のほころびのチェック項目
- (3) 営業コーチ時の対応とサポートチェック項目

に整理しております。

営業マンとの話の展開をどう進めるといいかを、チェック項目で確認して当該の営業マンの活動の軌道修正していくことができます。

営業マネジャーが部下育成するとともに、営業マネジャー自身も育っていくシナリオにしております。

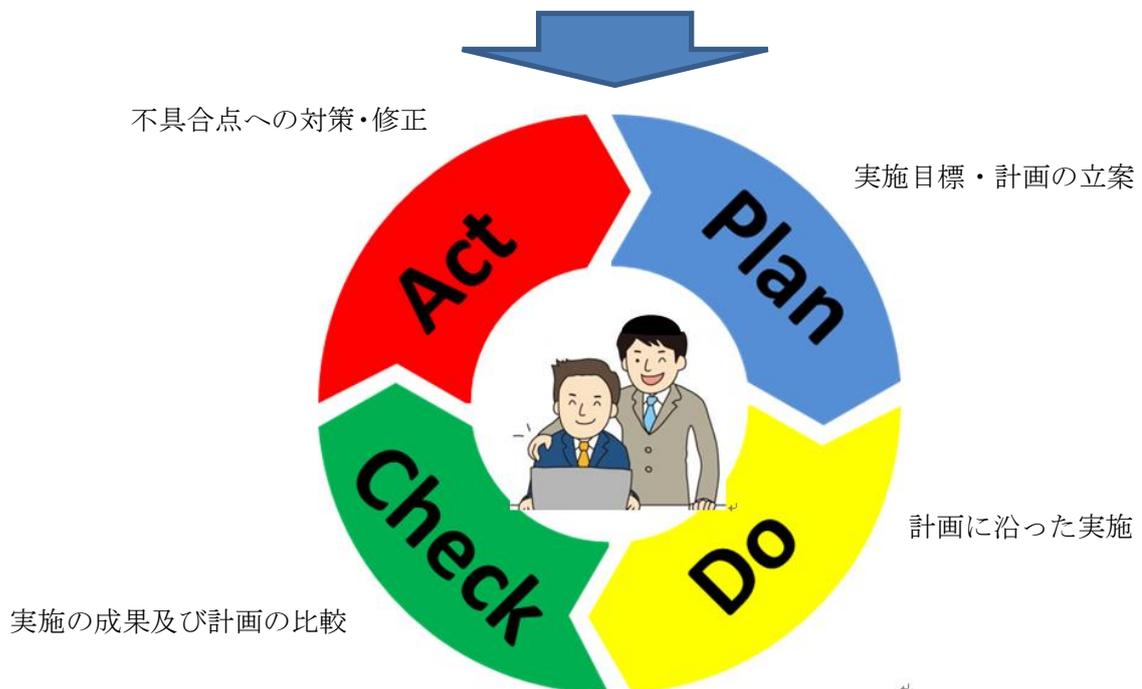
【 文 書 構 成 】

営業コーチの
事前チェック項目

営業マンの
行動の確認チェック

営業コーチング
チェック項目

営業マンと営業マネジャーがともに育つチェックシートの活用



見込客の問題点を確認する活動チェックシート

氏名

面談日

年 月 日

(1) 営業のコーチングのためのチェック項目

課題を調査し、ニーズを確認し合う活動

調査項目

- 1. ターゲット企業の経営理念の理解は十分か
- 2. ターゲット企業の業務内容は理解したか
- 3. **ターゲット企業のニーズの調査のためのヒヤリングシートの準備は出来たか**
- 4. 調査のポイント1 現状確認 (背景も含む) :
仕事量 (何を・何個・いくら・何人で) を測定する (平均とピークで)
- 5. 調査のポイント2 現状確認 (背景も含む) :
業務上の<不足、不便、不満、不快、不良、不信、不安、不明、不経済、不合理、不都合、不明確、不可能、不安定、無理、無駄、無意味、無理解、無関心>などがある問題はないか
- 6. 調査のポイント3 現状確認 (背景も含む) :
 - 1) 機能について確認する
 - 2) **予算について確認する**
 - 3) **スケジュールについて確認する**
 - 4) 体制(リーダーとメンバー組織)と**案件決定者を確認する**
 - 5) 経営目標(経営課題、中期計画)について確認する
 - 6) **決定プロセスについて確認する**

見込客の問題点を確認する活動チェックシート

氏名

面談日

年

月

日

(2) 営業マンの行動のほころびのチェック項目

計画	<input type="checkbox"/>	1. 見込客からサーベイ(調査)を行う事の合意を得られない
	<input type="checkbox"/>	2. サーベイ(調査)の訪問を計画していない
	<input type="checkbox"/>	3. 調査後のプレゼンテーションにキーパーソンの出席が得られない
	<input type="checkbox"/>	4. 調査結果をどのように利用するか、計画が立てられない
	<input type="checkbox"/>	5. 競合企業の情報を入手し、比較検討する事を計画に入れていない
	<input type="checkbox"/>	6. _____
	<input type="checkbox"/>	7. _____
活動	<input type="checkbox"/>	1. サーベイ(調査)リストが作れない
	<input type="checkbox"/>	2. サーベイ(調査)の訪問を重視していない
	<input type="checkbox"/>	3. サーベイ(調査)をお座なりになっている
	<input type="checkbox"/>	4. サーベイ(調査)をまったく行わない。
	<input type="checkbox"/>	5. 見込客のキーパーソンをニーズ調査に関与させていない
	<input type="checkbox"/>	6. サーベイ(調査)に時間を掛けすぎる
	<input type="checkbox"/>	7. サーベイ(調査)を行うことに見込客の役員に意義と説明をしていない
	<input type="checkbox"/>	8. ニーズ調査の結果を提案書に効果的に盛り込んでいない
	<input type="checkbox"/>	9. 見込客の現状と目標が触れられていない
	<input type="checkbox"/>	10. _____
	<input type="checkbox"/>	11. _____
組織	<input type="checkbox"/>	1. サーベイ(調査)に当たって、社内のリソースを効果的に活用していない
	<input type="checkbox"/>	2. サーベイ(調査)をもとに提案書は他社で使った使いまわし
	<input type="checkbox"/>	3. サーベイ(調査)の調査結果に抜けが多い
	<input type="checkbox"/>	4. _____
	<input type="checkbox"/>	5. _____
個人	<input type="checkbox"/>	1. サーベイの意義を理解していない
	<input type="checkbox"/>	2. 質問の技術をうまく利用できない
	<input type="checkbox"/>	3. 相手の話を聞かない
	<input type="checkbox"/>	4. 活動に社内・見込客に確認を取らない
	<input type="checkbox"/>	5. 調査結果を資料にするのが下手
	<input type="checkbox"/>	6. 見込客に対する調査結果を説明が下手
	<input type="checkbox"/>	7. 調査結果に自社の製品・サービスを結び付けられない
	<input type="checkbox"/>	8. 確認を取らない(思い込み)・お客様のニーズか自分のニーズか
	<input type="checkbox"/>	9. 顧客の要望の全体像を把握しようとししない(予算しか聞こうとししない)
	<input type="checkbox"/>	10. _____
	<input type="checkbox"/>	11. _____

見込客の問題点を確認する活動チェックシート

氏名

面談日 年 月 日

(3) 営業コーチ時の対応とサポートチェック項目

信頼を得るための支援策

計画	<input type="checkbox"/> 1. 常に、サーベイ(調査)を確実に行う癖・考え方を身につける。計画して有効に使う <input type="checkbox"/> 2. サーベイ(調査)後のプレゼンテーションのためのレビューを必ず行う習慣を作る <input type="checkbox"/> 3. _____ <input type="checkbox"/> 4. _____
活動	<input type="checkbox"/> 1. いかにサーベイ(調査)が重要か、担当者に認識させる。 <input type="checkbox"/> 2. サーベイ(調査)を行う前に、その合意を得ておくことの重要性を認識させる。 <input type="checkbox"/> 3. サーベイ(調査)を、キーパーソンとの面談の機会に、真摯に必要性を伝える。 <input type="checkbox"/> 4. 調査結果の分析のしかたについて、担当者と一緒に話し合う。 <input type="checkbox"/> 5. _____ <input type="checkbox"/> 6. _____
組織	<input type="checkbox"/> 1. 「サーベイ(調査)」に関するトレーニングを受けさせる。 <input type="checkbox"/> 2. 「サーベイ(調査)シート」の利用を義務づける。 <input type="checkbox"/> 3. サーベイ(調査)のテクニックにわかりやすい例を示して聞き出すことを教える <input type="checkbox"/> 4. 仮説を立てながらサーベイ(調査)を行うテクニックも教える <input type="checkbox"/> 5. サーベイ資料作りができない担当者とサーベイ(調査)シートの共同作成する <input type="checkbox"/> 6. 調査結果(提案含む)を見込客と確認し合う前に、必ず社内レビュー会で確認する <input type="checkbox"/> 7. 調査結果(提案含む)のプレゼンに同席するー担当者の言動を観察し、訪問後の事後分析でフィードバックを与える。 <input type="checkbox"/> 8. _____ <input type="checkbox"/> 9. _____
個人	<input type="checkbox"/> 1. サーベイ(調査)の重要性を認識し、やり方を理解する <input type="checkbox"/> 2. _____ <input type="checkbox"/> 3. _____

サーベイ（調査）シート例

サーベシート（データ量含む）

営業担当氏名		部署名		年 月 日記
--------	--	-----	--	--------

1 情報(伝票)の発生場所ごとに情報(伝票)枚数/件数について下記の点をお調べください

発生場所	(本社・支店・営業所等)
------	--------------

2 情報(伝票)種類ごとの1日の最大発生する伝票枚数・情報行数は？

伝票名は例。対応する伝票名を入れてください

情報(伝票)の種類	平日		ピーク日		平均月枚数	ピーク月枚数
	枚数	平均行数	枚数	平均行数		
売上伝票						
売上返品伝票						
売上値引伝票						
入金伝票						
出庫伝票						
加工出荷伝票						
仕入伝票						
仕入返品伝票						
仕入値引伝票						
出金伝票						
入庫伝票						
加工入荷伝票						
合計						

3 現行システムに対する**担当者**の課題とニーズは？

業務名は例。対応する業務名を入れてください

業務名	現状	課題	要望
売上管理 (部門名:営業部)			
仕入管理 (部門名:調達部)			
商品在庫管理 (部門名:商品部)			
受注・発注管理 (部門名:経理部)			

4 現行システムに対する**組織または管理者**の課題とニーズは？

業務名	現状	課題	要望
売上管理 (部門名:営業部)			
仕入管理 (部門名:調達部)			
商品在庫管理 (部門名:商品部)			
受注・発注管理 (部門名:経理部)			

備考

B2B 法人営業の究極的な商談開拓ご紹介

KEYMAN PRO シリーズをご紹介します。

ホームページ：<https://jbls.biz/>

B2B 日本市場のリード情報を提供するサービスです。

その効果は営業部門の方に「営業準備」＋「顧客理解」するツール

「営業準備」とは：

商談に向けた情報収集、提案先へのプレゼン資料の作成などを含めた事前準備を意味します。ただ単に「見込み顧客に関する情報収集して終わり」ではなく、課題を解決できる提案（ストーリー）を描ける状態を作ることが重要です。もちろん、事前に準備した通りに物事が進むことはほとんどありません。

「顧客理解」とは：

売上アップや顧客の囲い込みをするために顧客を理解しようとする取り組みのこと。企業視点だけで顧客を増やそうと試みても、商品やサービスが顧客に求められていなければ、リピーターになってもらうのは難しいですね。

KEYMAN PRO シリーズは「営業準備」＋「顧客理解」ための以下の機能を発揮します

1：法人情報 120 万社のデータベースで活動タグ・業種・取り扱い品目で検索して見込顧客リストをリストアップ。そして数秒で出力されます。

動画（3min ウェビナー）を見る：<https://youtu.be/lRzZ7ojiuGg>

2：上場企業・優良企業の人事異動情報・機構改革情報からアプローチしたい部署・キーマンが数秒で出力されます。

3：上場企業・優良企業の有価証券報告書・組織図・経営計画などをもとに企業の詳細な事業計画や事業の課題や関連会社の情報を数秒で出てきます。

4：上場企業・優良企業の人事データベースに貴社のリストを upload することで、キーマン氏名にあっていないリストが取得できます。「アカウントベースドマーケティング」ツール

5：貴社のハウスリストをアップロードすることでデータクレンジングができます。

営業資料ダウンロードできます

資料ダウンロードサイト（コラム一覧） ⇒ <https://jbls.biz/column/>

- (1) 【営業マネジャー必見！】 営業技術力を上げるシリーズ・・・全10回
- (2) 【いまさら聞けない！】 法人営業_電話の掛け方 シリーズ・・・全5回
- (3) 【営業コーチ必携！】 営業活動改善のチェックシートシリーズ・・・全9回

窓口

日本ビジネスリード株式会社

担当：お客様サポート D 渡辺

電話：03-5843-9376

Email：support@jbls.biz お問い合わせ：<https://jbls.biz/contact/>
