

営業力診断テスト 個人編

あなたの営業能力はどのレベルだろうか？

次の5項目30の質問をチェックして、強みと弱みを知っておこう。

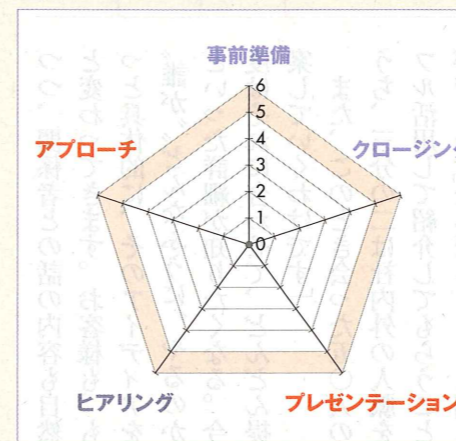
Table with 3 columns: 評価項目 (Evaluation Item), 質問 (Question), 解説 (Explanation). Rows are categorized by 事前準備 (Preparation), アプローチ (Approach), ヒアリング (Listening), and プレゼンテーション (Presentation).

営業マンの能力を見極めるのは難しい。成績がよくても意外な弱みがあったり、逆に上司はおろか、本人にもわかっていない強みを持っていたりする。この診断テストでいろいろな角度から自分の力を測定してみよう。質問に当てはまる場合はそれぞれ1点として計算。各項目の点数を合計する。

Table with 3 columns: 評価項目 (Evaluation Item), 質問 (Question), 解説 (Explanation). Rows are categorized by ノートテイク (Note-taking) and クロージング (Closing).

営業力診断書 (個人編)

各評価項目は6点満点で、5点以上は合格、4点以下は問題が潜んでいる。各項目のメッセージを参考にしてほしい。



Summary of evaluation results for each category: 事前準備, アプローチ, ヒアリング, プレゼンテーション, and クロージング. Each section includes a score range and a detailed message.