

営業力診断テスト 企業編

あなたの会社の営業力、営業組織の強みと

次の3項目30の質問をチェックし、自社の問題点を診断してみよう。

Table with 3 columns: 評価項目 (Evaluation Item), 質問 (Question), 解説 (Explanation). Contains 30 items related to sales strategy, process, and customer management.

弱みはどこにあるのか?

Table with 3 columns: 評価項目 (Evaluation Item), 質問 (Question), 解説 (Explanation). Contains 10 items (21-30) focusing on identifying weaknesses in sales processes and team performance.

「業績が上がらない」「モチベーションが低下している」。営業現場の問題点も、プロセスごとに分析すると解決しやすくなる。イエスの答えはそれぞれ1点とし、各項目で合計する。診断テストで現状を把握し、改善に役立てよう。

営業力診断書 (企業編)

各評価項目は10点満点で、8点以上が合格。7点以下の場合、弱みを改善すれば、間違いなく業績は向上するはずだ。

Diagnostic report layout including a pyramid chart for '効率化' (Efficiency) and '新規開拓' (New Business Development), and evaluation criteria for '人材育成' (Human Resource Development).