**営業職自己分析表**

令和○年○○月○○日作成

点数の付け方：優=４点　良=３点　普通=２点　可=１点　不可=０点

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| NO. | 分析項目 | 優 | 良 | 普通 | 可 | 不可 |
| 1 | 訪問予定を1日3件以上入れている |  |  |  |  |  |
| 2 | 時間を効果的に利用している |  |  |  |  |  |
| 3 | 目標をはっきりと決めている |  |  |  |  |  |
| 4 | 仕事を組織的に行っている |  |  |  |  |  |
| 5 | 顧客へのアプローチは最低3回以上行っている |  |  |  |  |  |
| 6 | 日々の仕事を計画的に行っている |  |  |  |  |  |
| 7 | 訪問予定はスケジュール表に書き出して持ち歩いている |  |  |  |  |  |
| 8 | 自分自身の仕事振りを定期的に分析している |  |  |  |  |  |
| 9 | 事前にインタビューの計画と準備を実行している |  |  |  |  |  |
| 10 | 担当区域の顧客リストを完璧に管理できている |  |  |  |  |  |
| 11 | 訪問から受注までの合理的な道すじを考えている |  |  |  |  |  |
| 12 | 情報の記録・報告を毎日行っている |  |  |  |  |  |
|  | 合計 |  |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 合計点の見方 | ４３～４８点 | 優 |
| ３８～４２点 | 良 |
| ３３～３７点 | 普通 |
| ２９～３２点 | 可 |
| ２８点以下 | 不可 |