令和○年○○月○○日

**販売力判定表**

1/2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 判定ポイント | 評価基準 | 評価点 |
| 1)営業ﾏﾝ | ①他社を圧倒している | 8.6.4.2 |
| ②充分に戦い得る | 8.6.4.2 |
| ③やや不足 | 8.6.4.2 |
| ④大変不足している | 8.6.4.2 |
| ⑤非常に活動的で行動力が多い | 8.6.4.2 |
| ⑥行動力が多く活動的 | 8.6.4.2 |
| ⑦他社並み | 8.6.4.2 |
| ⑧不足 | 8.6.4.2 |
| 3)販売促進 | ①予算を計上し、計画的に熱心に行っている | 8.6.4.2 |
| ②熱心に行っている | 8.6.4.2 |
| ③他社並み | 8.6.4.2 |
| ④不足 | 8.6.4.2 |
| 4)ｼｪｱ率 | ①圧倒的No．１ | 8.6.4.2 |
| ②強い | 8.6.4.2 |
| ③普通 | 8.6.4.2 |
| ④不足 | 8.6.4.2 |
| 5)拠点 | ①将来への布石が打たれている | 8.6.4.2 |
| ②普通 | 8.6.4.2 |
| ③不充分 | 8.6.4.2 |
| 6)販売組織 | ①必要な組織、機能は果たされている（強い） | 8.6.4.2 |
| ②普通 | 8.6.4.2 |
| ③弱体 | 8.6.4.2 |
| 7)市場のﾘｰﾀﾞｰｼｯﾌﾟ | ①充分とっている | 8.6.4.2 |
| ②部分的にはとれている | 8.6.4.2 |
| ③普通 | 8.6.4.2 |
| ④不足 | 8.6.4.2 |
| 8)ｻｰﾋﾞｽ力 | ①強い | 8.6.4.2 |
| ②普通 | 8.6.4.2 |
| ③弱い | 8.6.4.2 |
| 9)ｶﾀﾛｸﾞ、販促ﾂｰﾙ | ①充分 | 8.6.4.2 |
| ②普通 | 8.6.4.2 |
| ③弱い | 8.6.4.2 |
| 10)PR・展示会 | ①熱心 | 8.6.4.2 |
| ②普通 | 8.6.4.2 |
| ③不熱心 | 8.6.4.2 |
| 11)営業戦力ｱｯﾌﾟ  研修会 | ①熱心 | 8.6.4.2 |
| ②普通 | 8.6.4.2 |
| ③不熱心 | 8.6.4.2 |
| 12)ﾄｯﾌﾟの営業活動 | ①熱心 | 8.6.4.2 |
| ②普通 | 8.6.4.2 |
| ③不熱心 | 8.6.4.2 |

令和○年○○月○○日

**販売力判定表**

2/2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13)海外への販売 | ①充分にできる | 8.6.4.2 |
| ②まずできる | 8.6.4.2 |
| ③現状では難しい | 8.6.4.2 |
|  | 総合点数　　　　　点 | |