|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 評価表【営業】 | | | | | |  |  |  | |
|  | 評価実施日 | 年　　月　　日 | |
| 対象期間　　　　　年　月　日　〜　　　　年　月　日 | | | | | |  | 評価者 |  | |
|  | | |  |  |  |  |  | |
| 氏名 |  | | | | |  |  | |
|  |  | |
| 社員番号 |  | | | | |  |  | |
|  |  | |
|  | | |  |  |  |  |  |  |  |
| 【職務の遂行】 | |  | | |  |  |  |  |  |
| 項目 | | 内容 | | | | | | 評価１ | 評価２ |
| 顧客との関係構築 | | 丁寧なコミュニケーションにより、顧客と良好な関係が作れたか | | | | | |  |  |
|  |
|  |
| 社内への提案 | | 営業で得た顧客ニーズ、市場の状況から新たな製品販売方法を提案したか。また、その成果があったか | | | | | |  |  |  |
|  |
|  |
| 業務の計画性 | | 営業活動に必要なあらゆる条件を考慮し、効率的かつ計画的に業務を遂行できたか。 | | | | | |  |  |  |
|  |
|  |
| 商品知識 | | 顧客説明に必要な最低限の知識ではなく、更に進んだ商品と技術の知識を身に着け、活かせたか | | | | | |  |  |  |
|  |
|  |
| 交渉力 | | 適切な説明と会話で顧客を惹きつけ、最良の条件で取引できたか | | | | | |  |  |  |
|  |
|  |
|  | | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 【リーダー素質】 | |  | | |  |  |  |  |  |  |
| 項目 | | 内容 | | | | | | 評価１ | 評価２ |  |
| 情報共有 | | 業務上有効となる得た情報を、社内で共有し、浸透させるよう人力したか | | | | | |  |  |  |
|  |
|  |
| コミュニケーション | | 上司、部下、他部署とも積極的に関わり、コミュニケーションを取っていたか。 | | | | | |  |  |  |
|  |
|  |
| 業績意識 | | 営業部全体の業績の向上、経費の削減を意識して行動していたか | | | | | |  |  |  |
|  |
|  |
| 判断・決断・実行力 | | 的確な判断と決断で、迅速に実行したか。 | | | | | |  |  |  |
|  |
|  |
| 人材育成 | | 人材のレベルアップと業績向上に向けて計画を立て、部下の管理や育成に努めたか | | | | | |  |  |  |
|  |
|  |
|  | | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 【評価詳細】 | | |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | | | |  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |