

FSI営業職者 レベル診断票

記入日: _____

所属: _____ 社員番号: _____ 氏名: _____

評価点	評価レベル	評価点	評価レベル
5	指導・教育ができる。知識・理解力は指導者レベル。	2	上長指示の下でできる。知識・理解力は50%程度。
4	全て独力でできる。知識・理解力は100%ある。	1	上長指示の下50%はできる。知識・理解力は30%程度。
3	一部は独力でできる。知識・理解力は80%程度。	0	できない。知識・理解力はない。

NO	評価内容	評価点
マーケットコミュニケーション		
1	新規開拓に際し、ターゲット市場や顧客のカテゴリズができ、実効性の高い営業活動計画の策定やそれに必要な営業ツールを作成することができる。また、その実行ができる。	
顧客環境分析		
2	商談相手先の意思決定フローやパワーバランスなど客先情報を収集でき、当商談の決定キーマンを見つけ、コンタクトすることができる。	
3	商談相手先の与信調査(決算書類の分析も含む)及びその情報収集ができ、回収リスクを考慮した営業判断ができる。	
4	ITに関わる営業のプロとして、標準的ツール、OS、ミドルウェアの知識があり、尚且つ最新・最先端の技術トレンド、ハード機器、ソフト製品やサービスについて語る。	
5	顧客のビジネスが発展・拡大するために、ITシステムの役割とそのコストがどうあるべきかを理解している。また、顧客業種に対する法制度上の規定、セキュリティ、耐障害性、可用性のレベルを認識できている	
ビジネス戦略策定		
6	担当製品やサービスの特徴を説明したり、デモができる。	
7	新規システム導入及び既存システムの改善・機能追加などの企画提案書を顧客が理解できる言葉と表現で作成及び説明ができる。	
8	既存の商流やビジネスモデルで対応できない商談であっても、外部ベンダとの調整や交渉により、互いにとって最適な形態のビジネスを構築できる。	
コミュニケーション		
9	会社案内及び担当の製品やサービスについて、資料がなくても口頭で簡潔に説明する事ができる。	
10	商談相手先の決定に関わるKPIの想定及び確認ができ、それを踏まえた提案書・見積書が作成及びプレゼンできる。	
11	蘊蓄を述べたり、自慢できる秀でた一芸を持っている。	
12	客先や接客時に状況や立場をわきまえた発言や立ち居振る舞いができる。つまり状況判断が的確で、いわゆる空気が読める。	
13	挨拶、名刺交換、電話やメール、会議室での席順、メモの取り方、合座の仕方、客の誘導、会食時の接客など営業としての接客マナーや方法を良く理解して、実行ができる。	
14	政治・経済・社会関連の時事ニュースやスポーツの話題が豊富で、商談を円滑に進める上で効果的な、本題前後での雑談や立ち話ができる。	
15	ユーザ向けに操作説明ができ、説明書の記述もできる。また、習熟していないユーザが操作面でミスを犯しやすい箇所を想定できる。	
16	どんなもの、どんな事でも類似の他と比べた場合の優位性を速やかに3つ以上挙げることができる。	
ネゴシエーション		
17	商談の初期段階で、受注・売上額と時期の想定ができ、その商談の進捗(パイプライン)を客観評価できる。	
セールス事務管理		
18	顧客の要求要件または、要件定義書から、提案書や見積書作成に必要な手配事項が想定でき、その手配や結果を取りまとめる事ができる。	
19	英文で書かれたビジネス文書やセールスマテリアルの読解ができる。また、メールによる英語でのQ&Aができる。	
20	ビジネス上必要となる法的なルールを把握している。	
21	受注・売上・入金(回収)・仕入をキャッシュフローを意識したプロジェクトの管理ができる。	
22	外部ベンダーとの契約と作業合意を得ることができる。	
顧客満足度管理		
23	顧客からの問合せ、クレーム、障害の受付が確実にでき、かつ技術部門への連絡が迅速にできる。また、営業としての立場で客先フォローができる。	
24	既存顧客からの申し入れや対応すべきと思われる課題が、保守契約範囲内の事項かどうか判断できる。	
合 計		0
平 均		#DIV/0!