

リポート添削見本

講師添削型リポート

客観式問題と記述式問題を組み合わせたリポートです。テキストから学び取ってほしい知識やスキルを正しく理解し、さらにこれを応用できるかどうかを確認するものです。講師添削型リポートでは、ご受講者お一人おひとりの解答内容に応じて、各分野の添削指導講師が実務に即したきめ細かい個別指導を行っています。

※このリポート添削見本は、あるコースの一例です。コースによってはコンピュータ採点型リポートを併用している場合があります。

通信研修リポート問題

科目名 価値創造に向けた営業マネジメント
科目コード _____ リポートNo. _____

受講者の皆さまへ

- ・リポートは在籍期間内にご提出ください。
- ・表紙の所定事項について記入もれがないか、リポート提出用シールの貼り忘れがないか、解答の記入もれがないか、お確かめください。
- ・リポートに落丁などの不備がありました場合は、リポートを提出される前に、通信研修サポートセンターまでご連絡ください。
- ・リポートの提出方法などの詳細は「学習のしおり」をご参照ください。
- ・本リポートに記入されている個人情報および解答内容は、リポート返送や添削指導の目的以外には使用いたしません。

添削指導を行う際に、参考にさせていただきます。ぜひご記入願います。
勤務先名 所属 年齢 ()歳

学習後の感想など、ご自由にお書きください
何がつけて、感覚的な判断をしていたことに気づきました。
また、自分が営業するではなく、メンバー指導育成に力を入れることが役割であると改めて思いました。
経験則での判断では、明確な根拠を示せず、メンバーへの説得力は薄くなっています。
メンバーと協力し、顧客価値を高める活動をどうやって実現していくかが今後の課題ですね。

講師からの総評

営業活動の効率や付加価値を高めることが、顧客価値	評 点
創造を目指す営業マネジメント基本で、納得性のある	88
戦略を明示し、具体的な数値で表した目標と、その達成に	担当講師
向けて方針、力点をメンバーへ自ら説明できました。	伊藤
えることから何よりも重要です。今まで以上にお客様から信頼	
される営業現場を作っていくことを期待しています。	

感想に対しても必ず励ましやアドバイスなどのフォローを行います。

特に留意いただきたい点をお一人おひとりの学習成果に応じてアドバイスします。

23
30

になります。中堅課の課長に着任

シェアを確保し

ることでシェア

目標利益（3億
、目標売上高と
の指標がありま
は少なく、95～
100%）

を組み合わせて

深耕拡大とし、

と数、個人ごと

さんが決めるこ

と、B店、C社、D社のいずれかを
どの顧客を設定すべきか理由とともに

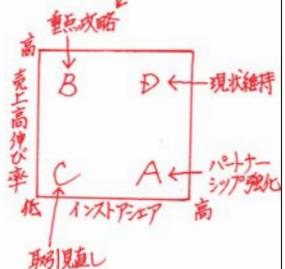
購買規模	インストアシェア
15億円	30%
15億円	10%
15億円	5%
15億円	40%

P.50

B社は売上高の
伸び率は高いですが、インストア
シェアが低いため、
重点攻略し、
目標以上のギアフ
を補いましょう。

(2) 営業方針を(I)にした理由

目標売上高と売上予測のギャップが大きいため。
 $12億2500万 \times 1.2 = 14.4\text{億} < 90\% \times 1.8\text{億}$ なので、ギャップは
大きいものとし(捉え直し必要がある)ます。
販売、営業方針を新規開拓とした場合も、
見込み客情報の収集→スクリーニング(選別)を行
い、顧客の設定が必要です。



テキストで学習したポイントを示しながら、
解答内容に応じて、理解促進のためのアド
バイスを行います。

自職場で活かせるよう、実践的なアドバイス
を行います。