

# レポート添削見本

## 講師添削型レポート

客観式問題と記述式問題を組み合わせたレポートです。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。講師添削型レポートでは、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。

※このレポート添削見本は、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レポートを併用している場合があります。

**通信研修レポート問題**

科目名 価値創造に向けた営業マネジメント

科目コード \_\_\_\_\_ レポートNo. \_\_\_\_\_

**受講者の皆さまへ**

- レポートは在籍期間内に提出ください。
- 表紙の所定事項について記入漏れがないか、レポート提出用シールの貼り忘れがないか、解答の記入漏れがないか、お確かめください。
- レポートに落字などの不備がありました場合は、レ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。
- レ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。
- 本レポートに記入されている個人情報および解答内容は、レ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

何かにつけて、感覚的な判断をしていたことに気づきました。また、自分が営業するのではなく、メンバー指導育成に力を入れることが役割であることが改めて見えました。

経験則での判断では、明確な根拠を示せず、メンバーへの説得が弱いなと感じました。メンバーと協力し、顧客価値を高める活動と施策を表現していくことが今後の課題ですね。

講師からの総評	評 点
営業活動の効率や付加価値を高めることが、顧客価値創造を目指す営業マネジメントの基本です。納得性のある戦略を明示し、具体的な数値で表した目標と、その達成に向けた方針、プロセスをメンバーに自ら言葉でしっかりと伝えることが何よりも重要です。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。	88
担当講師	(印)

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

なります。中堅

課の課長に着任

シェアを確保し  
とによって価格

ることでシェア  
目標利益（3億  
、目標売上高と  
の指示がありま  
は少なく、95～  
だった場合には、

を組み合わせ

深掘り大とし、

と数、個人ごと

さんが決めるこ

にしました。

自分の頭の中でだいたいの数字がまとまったところで安心という伊藤さんでしたが、これで本当に課のメンバーが目標達成に真剣に取り組んでくれるかどうか、新たな心配が頭をよぎり不安になってしまいました。

、B店、C社、D社のいずれかを  
この顧客を設定すべきか理由とともに

購買規模	インスタシェア
15億円	30%
15億円	10%
15億円	5%
15億円	40%

-2

も協力度 購買規模には  
トアシェアはD社が一番高いため。

7500万円だったら伊藤さんはどの  
ご解答しなさい。

同 拓

P.50

B社は売上高の  
伸び率は高いが、  
インスタシェアが低い  
ため、重点戦略し、  
目標とのギャップを  
補います。-5

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。

(2) 営業方針を(1)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÷1億=85% < 90%となり、ギャップが大きいとのとて捉える必要がある。なお、営業方針を新規開拓とした場合、見込み客情報の収集→スクリーニング(選別)を行い、重点顧客の設定が必要で可。

