職能基準書

職種 ： 営業

等　級	評価基準　・　着眼点
1	・指示された新規取引先、既存取引先を計画的に訪問し、製品説明・価格・納期について、商談や販売促進活動を行っていた。 ・製品の持ち出しは、必ず伝票に起票し、正しい手続きを行っていた。 ・明るく、さわやかな挨拶がどこでも誰に対してもできていた。 ・社内および社用車の清掃が指示されなくてもできていた。 ・運転日報の記入および就業規則に規定されている遅刻・早退・欠勤の手続きが正しく行われていた。
2	・新規取引先、既存取引先を計画的に訪問し、商談や販売促進活動を行っていた。 ・取引先の ABC 分析を実施し、重要取引先に対して売上増加につながる製品情報および業界情報を提供していた。 ・取引先または販売店の在庫状況をこまめに確認しており、それにより販売の促進を図っていた。 ・納品書・請求書の事務および計算の処理が確実に速やかにできていた。 ・手形・小切手の基礎知識をもって売掛回収が確実にできていた。
3	・売上目標を取引先別に計画し、毎日の実績を目標と比較検討および達成の遅れに対して対処していた。 ・製品別の ABC 分析を行い、売れ筋商品の動向をつかんで営業をしていた。 ・新規開拓の計画を一覧表に作成し、上司と相談しながら新規開拓営業を計画的に実行していた。 ・情報は毎日上司に報告し、チームプレーの営業を積極的に行っていた。
4	・売上目標を取引先別に計画し、毎日の実績を目標と比較検討および達成の遅れの原因分析し、対策のための具体的行動計画を指示実行していた。 ・新規開拓の計画を立て、計画的に新規開拓営業を指示していた。 ・上司の指示に基づき、月次の販売計画を立案していた。 ・毎月の取引先の売掛回収状況を確認し、回収遅延先に対して的確に連絡・訪問などの対処を行っていた。また、その再発防止対策を実行していた。
5	・営業活動に必要な情報を効果的に収集し、部下に対して必要な組織情報・営業情報をタイムリーに伝えていた。 ・各種のクレームに対して、自ら進んで対処し、必要な指示を具体的に部下に行っていた。また、処理に必要な他部署との連携を取っていた。 ・毎月の取引先の回収状況を確認し、継続的な再発防止対策を指示していた。 ・所課の統括運営を計画的に実施していた。
6	・人・物・金・情報を組織的かつ効果的に活用して、当期目標の達成のための統合的な計画の立案および具体的実行への指導を行っていた。 ・新製品の販売の目標設定および具体的実行に対して、率先して営業活動を行い、部下の総合的な指導を行っていた。 ・職務基準書および目標管理表に基づいて目標面接を実施し、継続的な目標管理および指導を行っていた。 ・経営および営業上の重要情報を積極的に収集し、提言していた。