

評価表【営業】

対象期間 年 月 日 ~ 年 月 日

評価実施日	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、浸透させるよう努力したか		
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】

--