

# 営業職向け育成計画テンプレート

## 【テンプレート】

---

- 対象者:
- 育成期間:
- 育成目標:
  - 商品知識の習得
  - 提案力・クロージング力の強化
  - 顧客管理スキル向上
- 育成内容:
  - ロールプレイ
  - 同行営業
  - KPI分析研修
- 評価方法:
  - 目標達成率(売上／件数)
  - 顧客対応の質(面談評価)
- フォローアップ頻度:

## 【例文】

---

- 対象者:田中一郎
- 育成期間:2025年4月～2025年9月
- 育成目標:
  - 自社製品A・Bの知識習得
  - 顧客へのヒアリング力向上
  - 提案からクロージングまでの一連の流れを習得
- 育成内容:
  - 同行営業(週2回)
  - 月1回の提案ロールプレイ研修
- 評価方法:
  - 月間売上目標達成率
  - 提案書の完成度
- フォローアップ頻度:隔週で1on1面談