

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