営　業　日　報

営業部からのお知らせ

8/15　営業セミナー（第三会議室）

8/23　コーチングセミナー（１Fホール）

2020年8月1日

所属部署：営業部

名前：浜田圭吾

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 時刻 | | 訪問先 | | 商談内容 | | | 備考 |
| 10 | 00 | （株）NK子供服　営業部 | | 新商品販売打ち合わせ | | |  |
| 13 | 30 | 協和産業（株） | | イベント会議 | | |  |
| 15 | 00 | Inter（株） | | WEB掲載記事の内容確認 | | |  |
| 16 | 45 | Japanメッツ（株） | | 契約継続依頼（成約） | | |  |
| 18 | 30 | 本社にて営業事務 | |  | | |  |
|  |  |  | |  | | |  |
|  |  |  | |  | | |  |
|  |  |  | |  | | |  |
|  |  |  | |  | | |  |
|  |  |  | |  | | |  |
| 活動集計 | 訪問件数 | | 4件 | 経費明細 | 交通費 | 2,800 | 領収書 |
| 商談件数 | |  | ガソリン代 | 5,600 |  |
| 新規 | | 1件 | 高速料金 | 3,000 |  |
| 新規合計 | | 1件 |  |  |  |
| 受　　注 |  | | |  |  |  |
|  | | |  |  |  |
|  | | | 合計 | ￥11,400‐ |  |
|  | | | 今月の目標 | | | |
|  | | | 新規契約の受注金額を増やす事をはじめ、今月・来月の契約満期になる担当クライアントが10社あり、再契約の商談とフォローアップを図ります。  また、クライアントよりお客様のご紹介を頂いており、新規営業を進めていきます。 | | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | | | 上司所見 | | | |

日報はPDF形式で保存し各部署の日報フォルダへ保存すること。

ファイル名は「社員ID・名前」にして保存する。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 部長 | 課長 | 係長 | 主任 |
|  |  |  |  |