

## 目標設定シート

平成14年度	資格	主任	所属	営業1課	氏名	鈴木 三郎
No 00123						

項目	達成基準	達成手段・方法	期間
深耕開拓強化 ウェイト	1 既存取引先 2 取引品目アップ 3 新規開拓目標 (前年5軒今期10軒目標)	① 取引品目拡大余地に基づき深耕開拓 ② 取引条件でライバルの差別化を客先別に立案する。 ③ 開拓先訪問および2ヶ月に1回取引条件の見直し	H14.5⇒8月 H14.6⇒8月
ウェイト 40%	会社の損益に係わる数値目標のウェイトは、高い(成果給対応時等)		
後輩A君の指導 ウェイト 30%	新製品の企画提案書の作成ができるようにする	① 新製品Aの他社品との特性比較表の作成指導 ② Aの企画提案書の添削指導 ③ 提案書の最終チェックとロールプレイング実施	H14.5⇒8月 H14.6⇒8月
マーケティングに関する知識の向上 ウェイト 30%	購読本のレポート枚数(3枚三冊)	① 「マーケティング戦略の実際」 ② 「市場戦略論」 ③ 「ダイレクトマーケティング」	H14.5⇒8月 H14.6⇒8月 H14.8⇒12月

課長		部長		面接	H14.12.20
----	--	----	--	----	-----------

本人記入	上司記入
営業の一担当者として得意先管理の職責を果たすだけでなく、後輩指導にも力を入れたい	新規開拓も重要ですが、既存客の深耕開拓も重要です。私も月1回は、同行します。 課長 山田太郎 H14.12.21