

# 実務を手軽に! スムーズに! ご存じですか? こんな様式

## セールス日誌

セールスの力を  
2倍にひきだす!!

日々のセールス活動において得られる顧客情報や地域情報等、多くの情報を収集・管理することはセールス活動を行ううえでもっとも重要なことですが、なかなか容易なことではありません。今回ご紹介する「セールス日誌」はそのような悩みを即、解決します。

この「セールス日誌」は、多くの情報を簡単に管理することができ、きめ細やかなアフターフォローを可能にします。そして、セールスマネージャーがこの日誌をチェックすることで、営業の基本である『報告・連絡・相談（ホウレンソウ）』を確実に押さえることができます。また、マネージャーはセールスマンの日常活動および顧客などの情報をつかみ、販売管理およびセールスマンへの適切な指導、助言を与える手がかりを得ることができます。

ぜひこのセールス日誌をフルにご活用いただき、営業成績の向上、ひいては会社の業績向上に貢献されることを切に願っております。

このセールス日誌を使用することで、次のメリットが期待できます。

### 1. セールスマンにとってのメリット

- ① セールス日誌を毎日記録することにより、セールスマン自身、活動経過の記憶を確保することができます。
- ② セルフコントロールが容易にでき、自己啓発に役立てることができます。
- ③ 訪問効果を確かめられると同時に実績向上のための効果的な訪問計画が立てられます。
- ④ セールスマネージャーから適切なアドバイスが得られ、売上げの伸長に貢献します。

### 2. セールスマネージャーにとってのメリット

- ① セールスマンの能力伸長のための育成や適切なアドバイスをより一層可能にします。
- ② 訪問先の要望や同業他社の動向などをつかみ、効果的な対策を打ち出すことができます。
- ③ 部門全体の販売活動結果をまとめる資料となります。

(文責 (株)日本法令企画開発部 大学智子)

セールス日誌

15年 5月 30日 (木曜日) ⑨ 登・困・その他

地区	区分	訪問時間	訪問先	面接者	折衝経過	売上 実績	注 登録額	積 集金額
1	甲	2	30分	〇〇書店	社長	補充(カラーフォル) 集金		480,000
2	"	2	40分	△△文具	事務 (奥様)	手帳とカレンダー返品処理 4月始まりカタログ持参	E 5,000	
3					リングフォル受注。			
4	佐倉	1	20分	XX堂	〇山さん (主任)	手帳4月始まりのカタログも 持参。好感触。	A	
5	"	2	1時間	〇X商店	社長	新学期にあわせて 学校用品のみすすめ。	B	
6								
7								
8								
9								
10								
訪問時間計		新規訪問件数	見込度区分数		本日の売行商品		受注合計	集金合計
2:30		1	A B C D E				5,000	480,000

得意先の要望・クレーム・開き込み・フォローアップなど

↑〇△セ。昨日納品の社内用便せん。品番違いと連絡あり。  
明日あわびの訪問予定です。  
手帳とカレンダーの返品処理はほぼ完了。4月始まりカタログも配付しています。

時間	来訪者・用件・行動項目など	処 理 内 容
社	TEL, ↑〇△セ。社内用便せん	当社の出荷ミス。明日あわび訪問予定
内	ものが違ふとの問い合わせあり。	
業		
務		

明日の活動予定  
〇△セに訪問 → 松戸、三郷方面

セールスマネージャーのアドバイス

セールス日誌

《日誌・日報の関連商品》

	本体価格		本体価格
ノート 6-1	セールス日誌…………… B5 1冊 600円	労 務 49	●シリーズ⑧
10-1	作業日誌…………… B5 1冊 600円		業務日報…………… B5 50枚 400円
12-1	業務日誌(ビジネス日誌) …… B5 1冊 600円	49-1	業務日報…………… B6 100枚 400円
販売 1	●シリーズ①	50	●シリーズ⑩
	営業日報…………… B5 50枚 400円		業務日報…………… B5 50枚 400円
1-1	セールス日報…………… B5 50枚 400円		

お求めは、お近くの法令ストアまたは 日本法令通信販売係まで。  
☎03-3249-7181, ⑨03-3249-7183, ✉book.order@horei.co.jp