

営業レベル診断 チェックシート

～なぜ、「質問」だけで売れるのか？ 読者様特典～

本書の内容をもとに、あなたの実践度を確認する診断です。直感でチェックしてみましょう。

✓【営業の考え方】

- 営業の目的は「契約の獲得」ではなく「顧客の成果」だと考えている
- 顧客が「この営業でよかった」と思える営業を目指している
- 自社の商品・サービスありきではなく、顧客の課題を解決している
- 「お役立ち」を最優先にし、顧客にとって必要な提案を心がけている
- 「売る」のではなく、“専門アドバイザー”として「解決策」を一緒に考えることができる

✓【商談の進め方（質問型プロセス）】

- 顧客との会話の流れは「好意→質問→共感」を意識している
- 商談では、顧客の課題・悩みを深掘りする質問ができる
- 顧客に、顧客自身の課題・悩みをまとめてもらうことができる
- 提案に入る際は、顧客（相手）の状況や背景を十分に理解している
- 提案内容は、顧客の課題・悩みを解決する内容になっている
- 提案をする際、顧客に採用した際のイメージをしてもらうことができる
- 商品・サービスを採用してもらう際は、顧客に疑問がないかを問いかけ、ある場合は解消することができる
- 商品・サービスの購入後には、顧客にフォローをおこない、価値を実感してもらうことができる

✓【関係性づくり・コミュニケーション】

- 顧客に、好意を持って接することができる
- 顧客と接するとき、表情・声のトーン・身だしなみに気を付けている
- 顧客に、“専門アドバイザー”として、堂々と接することができる
- 顧客との会話の中で、意識して共感や相槌などの表現ができる
- 顧客（相手）が安心できる雰囲気を作っている
- 顧客（相手）の立場を理解しようとしている
- 顧客自身の納得を大切にしている

✓【自己成長（振り返り・改善）】

- 日々、商談後に「うまくいったこと」と「うまくいかなかったこと」の振り返りをおこなっている
- うまくいかなかったことを「失敗」と捉えず「改善点」として捉え、次に活かすことができている
- 定期的に営業のやり方を見直している
- ロープレの機会を自らつくり、継続的に実施できている

【診断結果の目安】

✓20点以上

質問型営業®の考え方・進め方が高い水準で実践されており、安定した成果を生みやすい状態にあります。このまま現在の取り組みを継続し、さらに磨きをかけていく価値があります。

✓15～19点

営業の方向性は概ね質問型に近いですが、更なる営業力強化のための改善点があります。診断結果を見直し、チェックの入っていない項目部分を磨くことで成果がさらに安定します。

✓10～14点

営業の重要なポイントは理解していますが、まだ実践が十分とは言えません。この段階は、正しい型で取り組みれば大きく伸びるフェーズです。とくにチェックが少なかったカテゴリを中心に意識していくことで、営業の質は着実に変わります。

✓0～9点

現状は、成果が個人の経験や勘に左右されやすい状態です。営業の考え方・進め方を一度整理し、型として身につけることで、成果の再現性と安定感が高まります。まずは基本となる姿勢・プロセスから見直すことをおすすめします。

診断後の次の一歩はこちら

＼ 診断結果を次の改善に ／

カテゴリ別の“具体的な改善策”と青木毅のからの特別メッセージを全5回のメールで配信いたします

▶ 無料アドバイスを受け取る
<https://1lejend.com/stepmail/kd.php?no=ffouHSg>

＼ 1分で登録完了 ／

