

# 営業レベル：セルフチェックシート

400社・7万人の営業トーク  
(商談・窓口対応・電話)の分析結果から、  
"好業績"の共通要素が判明しました



以下のそれぞれのシーンについて、あなたもしくはあなたの会社の営業について、当てはまれば☑、実施できていない・明確にわからない場合は☐のまま

| アイスブレイク  | ヒアリング   | ニーズ深堀   | 説明・説得   | 質疑応答   | クロージング   |
|--|---|---|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>☐ 相手企業の状況について、自分が語る・確認するところからスタートしている</li> <li>☐ 相手の状況を褒める・共感するような用語が出ている</li> <li>☐ 全体のうち冒頭5%くらいの時間で、ヒアリングに入れている</li> <li>☐ 相手がYes/Noで答えられる質問が、最初のヒアリング</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>☐ 前半は、Yes/Noで答えられる質問が多めになっている</li> <li>☐ 後半は、5W1Hを問う質問が多めになっている</li> <li>☐ 質問文が平均40文字以上ある</li> <li>☐ 相手の回答のあと、その話題をさらに掘り下げるような質問をしている</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>☐ 相手の課題・要望について、2話題以上出してもらえている</li> <li>☐ 自分からメリット提示をするだけでなく、相手とそれについて話し合いの時間が取れている</li> <li>☐ 相手が話したことを同じ用語で繰り返して伝えることで、共感表現をしている</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>☐ 説明内で「あれ・それ・これ」などの指示語が30回以上使われている</li> <li>☐ 詳しい説明をしないまま、次の話題・説明に移っている話題がある</li> <li>☐ 10分につき、5話題以上様々な話題を盛り込んでいる</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>☐ 相手への回答に「あの」「ええと」「まあ」などのフィラーが出ている</li> <li>☐ 相手から聞かれる質問が、5W1Hのものが多い</li> <li>☐ 自分の回答の長さが、25文字以下で終わる</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>☐ 全体のうち終盤10%くらいの時間から、クロージングを始めている</li> <li>☐ 明確に、次回日時・期限の話題が出ている</li> </ul> |
| <p>チェック数①</p>  | <p>②</p>  | <p>③</p>  | <p>④</p>  | <p>⑤</p>   | <p>⑥</p>   |

ココを谷折りして、結果を見てみよう

ココを谷折り

ココを谷折り



## 合計点はいくつ？

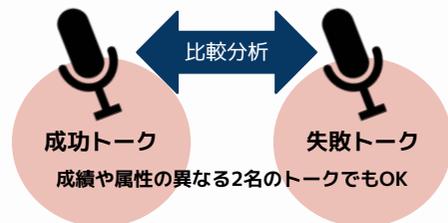
|       |        |                                      |
|-------|--------|--------------------------------------|
| 合計点数→ | 15点以上  | 問題なし・かなり業績がいいのでは？                    |
|       | 10～15点 | 弱みのある箇所の強化で、社内のバラツキが安定しそう            |
|       | 0～10点  | まだまだ改善の余地あり！                         |
|       | 0点以下   | 改めて「どこから改善すべきか」を定めないと、レベルの引き上げが難しいかも |

**会社の営業の力量、  
正確に測ってみませんか？**

→通常60万円で提供してきた分析が、  
“対応件数限定”・“機能限定”にて  
5万円で利用できるようになりました

## Baseline Review提供開始 2件までの個別検定+意思決定ブリーフィング

商談トーク、アポ電話、  
プレゼンなどをUpload  
ロープレでもリアルでもOK！



月**30**社限定  
初回**5万円**  
(税別)



こちらをクリック

<https://cognitee.com/baseline-review-cog-evidence>

比較・改善シミュレーション  
階層レベル差あり  
改善方向性ははっきり  
支店長と部下の性格合致  
支店長の指導トークと部署業績

分析結果：話題構成の違い  
高評価

1.6 話題

# あなたの会社の営業シーンを数値化

あなたの同業他社・似たシーンと比較します

【過去実施業界】 製造業・医療・福祉・金融・IT・通信・コンサル・土業・人材・採用・電気・ガス・教育・小売・卸・飲食・公共・娯楽・冠婚葬祭

特徴良し悪し

サマリー

トークスピードの適切さ

話量の割合

共感表現の回数

フィラーの数

指示語の回数

アイスブレイク

ヒアリング

ニーズ深堀

説明・説得

質疑応答

クロージング

いきなり説明から始めているか？

決め手となる話題の深掘りがあったか？

相手から質問一覧

答えにくい質問から始めているか？

話し合いを深めるべき話題一覧

質問への回答は十分か？

CLOSED質問ばかりで詰問しないか？

説明不足の話題一覧

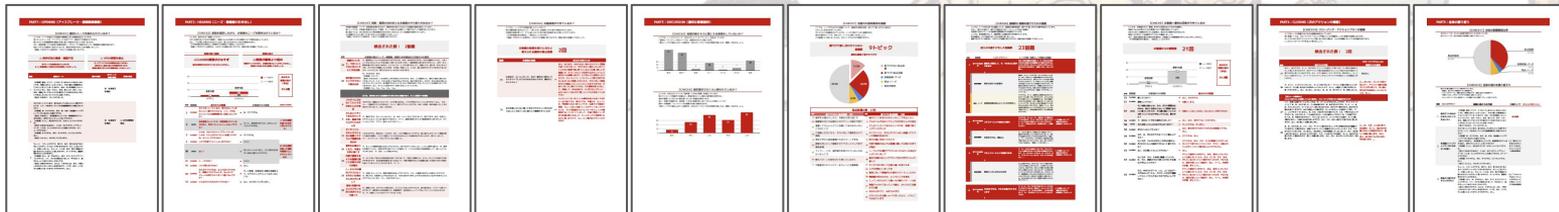
次のアクションを提示できているか？

質問に適切な情報を補足しているか？

話題構成・ロジック構成傾向

クロージングが遅すぎないか？

話題別説明量・ロジック一覧



# 「可視化と納得が、組織を変える」7年連続利用企業も

感じていたことが可視化された  
マネジメントとして伝えなかったことが  
明確に伝えられるチャンスになった



費用対効果1200倍に！

打ち合わせだけで導入が済むので助かる



先輩社員への  
指導がしやすくなった  
経験ではなく「数値」が代弁



Z世代は「納得」が大事  
勤と経験ではなく技術を使った施策となり、  
導入後 確実に離職率が低下した



導入後の業績開示いただいた企業の平均値：導入半年後に20%Up (売上額もしくは売上目標値に対して)