



営業課長  
山本さん（仮名）

## お悩み 『営業チームの戦力アップ方法』

私の課の佐藤さん（仮名）が最近伸び悩んでしまって。しかも、春には新人の鈴木さん（仮名）が入ってきた。そんな時に部長からは営業結果も求められるし…何とか彼らを営業の戦力にできませんか？

ChaRMeの営業日報機能は、以下のように営業担当者の教育ツールとしてもお使いいただけます。

- 上司と営業担当者間だけでなく、営業日報を共有する同僚や関連部門の担当者からもコメントが貰えますので、営業活動に関する新たな気づきやフォローが得られます。
- 営業担当者は社内にいる時間が限られており、教育のための時間を確保することは困難です。Web上で運用する ChaRMeでのコメントのやり取りは、わずかな移動時間を営業教育の時間に変えることができます。
- 新人の営業担当者にとっては、先輩方の営業日報は営業の進め方やトラブル時の対応方法等、貴重な参考書として活用できます。

ChaRMeは佐藤さんと鈴木さんが立派な営業担当者に成長しますように全力でサポートします！お試しあれ！

## 今日のポイント

顧客管理は営業担当者への大切な教育でもあります。



## ChaRMe 機能紹介

- 営業日報作成 … 1日の営業活動（対応履歴）に関する報告を入力し、上司に提出します。
- 営業日報承認 … 担当者から提出された営業日報を確認し、コメントを添えて承認します。
- 営業日報検索 … 提出された営業日報について、指定した条件で絞り込んだ営業日報の内容を確認します。また、その内容に対してコメントすることもできます。