

# 面談シート記入マニュアル

# 記入方法

- ① 日付
- ② 入店店舗名
- ③ 自分の名前
- ④ 獲得するために今足りないものや課題を記入。(大体1週間スパンで見直し)
- ⑤ ④を達成するために今日何をやるか記入。  
**※④と⑤は具体的な内容で記入する事!!**
- ⑥ 書いてある通りのルールで⑦左の数字を○で囲う。
- ⑦ 受付時に発券された番号を記入。
- ⑧ 用件を記入。
- ⑨ 現在何を使っているか記入。(未設やCTC等)
- ⑩ CTCがエリア内か外かを○で囲う。
- ⑪ 決定権がある方は有に、無い方は無を○で囲う。
- ⑫ お客様の些細なことでもメモとしてここに記入  
 商談に入れなかった理由や断られた理由は細かく書くようにしましょう。

面談シート ①月 日 ( ) ②店 名前 ③

今の課題 ④

今日の目標 ⑤

発券数 ⑬	ターゲット数 ⑭
アプローチ ⑮	アプローチ不可 ⑯
商談数 ⑰	商談率 ⑱ %
獲得件数 ⑲	決定率 ⑳ %

⑥ アプローチ:青丸 商談:黒丸 獲得:赤丸 で数字にチェックを入れる

	受付番号	用件	現キャリア	エリア	決定権	備考
1	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫
29				内・外	有・無	
30				内・外	有・無	

【本日の良かった点】 ⑳

【本日見つかった改善点】 ㉑

【明日行う明確な具体策】 ㉒

# 記入方法

- ⑬ 発券数を確認して記入。
- ⑭ CTC既存以外のCTCエリア内をカウントして記入。
- ⑮ アプローチできた数を記入。  
※アプローチ＝ ネットのことで話をした。
- ⑯ ⑭でカウントした中で提供不可物件や店舗によってCATVやau光へのアプローチ禁止等アプローチ不可能の案件をカウントして記入。
- ⑰ 商談した数を記入。  
商談＝ コミュファの料金を提示したら。
- ⑱ 商談数÷ターゲット数×100。
- ⑲ 当日獲得数を記入。
- ⑳ 獲得件数÷商談数×100。
- ㉑ ④や⑤で立てた目標に対して出来た事や良かった事を詳しく記入。
- ㉒ ④や⑤で立てた目標に対してうまくいかなかった事やもっとこうしたいほうがよかったなという事を詳しく記入。
- ㉓ ④や⑤で立てた目標や本日見つけた改善点をクリアするために明日やる行動を具体的に記入。

面談シート ①月 日 ( ) ②店 名前 ③

今の課題 ④

今日の目標 ⑤

発券数	⑬	ターゲット数	⑭
アプローチ	⑮	アプローチ不可	⑯
商談数	⑰	商談率	⑱ %
獲得件数	⑲	決定率	㉑ %

⑥  
 アプローチ:青丸 商談:黒丸 獲得:赤丸 で数字にチェックを入れる

	受付番号	用件	現キャリア	エリア	決定権	備考
1	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫
29				内・外	有・無	
30				内・外	有・無	

【本日の良かった点】 ㉑

【本日見つけた改善点】 ㉒

【明日行う明確な具体策】 ㉓