

永瀬式 SGS 商談管理シート

● START (はじめの一步)

商談名 (日付)	(20 年 月 日)
提案商品	
取引可能性	<input type="checkbox"/> 高 <input type="checkbox"/> 中 <input type="checkbox"/> 低 <input type="checkbox"/> 不明 ()
商談内容 ・ 商品評価 ・ 相手の要望	印象や感想ではなく、具体的に！
宿題 ・ 宿題の内容 ・ 提出日 ・ 提出方法	バイヤーから宿題はもらったか？

【名刺 貼付】

設 立	年	資本金	万円
店舗数	店	年間売上	万円
予 算	万円	決裁権	
必要性	A B C D E	導入時期	年 月

● GOAL (なりたい姿をイメージする)

こうなる！ ・ 取引額 ・ 関係性 ・ 今後の展開	なりたい姿を、具体的に数字を入れてイメージする！（夢を目標に変える）
いつまでに ・ 期日	いつまでに、どうなりたいのか？（期日を入れることで、目標を計画に変える）

● STEP (GOAL から逆算して今すべきことは？)

商談日	年 月 日 ()	商談方法	<input type="checkbox"/> 電話 <input type="checkbox"/> FAX <input type="checkbox"/> メール <input type="checkbox"/> 訪問
商談内容 ・ 要件 ・ 提出した宿題	印象や感想ではなく、具体的に！		
先方の反応 ・ 先方の要望 ・ 自社の現状 ・ 埋めるべき差			
次の宿題 ・ 宿題の内容 ・ 提出日 ・ 提出方法	バイヤーから次の宿題はもらったか？		

● STEP (GOAL から逆算して今すべきことは?)

商談日	年 月 日 ()	商談方法	<input type="checkbox"/> 電話 <input type="checkbox"/> FAX <input type="checkbox"/> メール <input type="checkbox"/> 訪問
商談内容 ・要件 ・提出した宿題	印象や感想ではなく、具体的に！		
先方の反応 ・先方の要望 ・自社の現状 ・埋めるべき差			
次の宿題 ・宿題の内容 ・提出日 ・提出方法	バイヤーから次の宿題はもらったか？		

商談日	年 月 日 ()	商談方法	<input type="checkbox"/> 電話 <input type="checkbox"/> FAX <input type="checkbox"/> メール <input type="checkbox"/> 訪問
商談内容 ・要件 ・提出した宿題	印象や感想ではなく、具体的に！		
先方の反応 ・先方の要望 ・自社の現状 ・埋めるべき差			
次の宿題 ・宿題の内容 ・提出日 ・提出方法	バイヤーから次の宿題はもらったか？		

商談日	年 月 日 ()	商談方法	<input type="checkbox"/> 電話 <input type="checkbox"/> FAX <input type="checkbox"/> メール <input type="checkbox"/> 訪問
商談内容 ・要件 ・提出した宿題	印象や感想ではなく、具体的に！		
先方の反応 ・先方の要望 ・自社の現状 ・埋めるべき差			
次の宿題 ・宿題の内容 ・提出日 ・提出方法	バイヤーから次の宿題はもらったか？		