**営業部 業務改善報告書**

|  |  |
| --- | --- |
| **報告日：** | **年　　　月　　　日** |
| **所属：** |  |
| **氏名：** |  |

**2024年度 上半期における業務改善の取り組みと成果について報告いたします。**

|  |  |
| --- | --- |
| **課題点** | **現在の製造ラインには、以下の課題が存在しています。****・顧客情報の管理不足****・訪問計画の非効率性****・営業成果のばらつき** |
| **改善提案** | **上記の課題を解決するために、以下の改善提案を実施します。****・CRMシステムの導入による顧客情報管理の強化****・訪問計画作成ツールの活用による効率化****・営業トレーニングプログラムの実施によるスキル向上** |
| **実施計画** | **改善提案の実施計画は以下の通りです。****・短期：CRMシステムの選定と導入****・中期：訪問計画作成ツールの導入と使い方の研修****・長期：定期的な営業トレーニングの実施** |
| **結論** | **以上が営業の効率化と成果向上を目指す具体的な改善策とその実施計画になります。これらの取り組みにより、営業活動の効率と成果の向上が期待されます。** |