**出張報告書（営業職）**

|  |  |
| --- | --- |
| **報告日：** | **年　　月　　日** |
| **所　属：** |  |
| **氏　名：** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **出張先** |  |
| **出張期間** | **年　　月　　日（　）～　　　　年　　月　　日（　）** |
| **目的** | **・新製品「〇〇」の提案営業（A社、B社）****・既存取引先へのアフターフォローと製品ヒアリング****・新規見込み案件の情報収集および次回訪問に向けた関係構築** |

**【 活動内容 】**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **日付** | **訪問先** | **活動内容** | **備考** |
| **／　（　）** | **A社（大阪市中央区）** | **新製品の提案・デモ実施** | **導入検討中、見積依頼あり** |
| **／　（　）** | **B社（大阪市西区）** | **導入済み製品の使用状況確認とアップグレード案内** | **9月導入で調整中** |
| **／　（　）** | **新規顧客候補C社（資料配布と簡易説明）** | **将来の提携を視野に名刺交換・資料提供** | **次回7月中旬に訪問予定** |

**【 成果・所感 】**

|  |
| --- |
| **・A社から正式に見積依頼を受領。前向きな感触。****・B社は現行モデルの使用満足度が高く、アップグレードへの関心あり。****・新規開拓先C社でも当社製品の認知度は低かったが、担当者と話ができたのは大きな前進。****・交通機関や宿泊など大きなトラブルはなし。** |

**【 今後の対応・課題 】**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **対応先** | **次回アクション** | **課題・留意** |
| **Ａ社** | **見積書送付、製品比較資料の追加提出** | **決裁部門との接触を検討** |
| **Ｂ社** | **8月のアップグレード提案資料を準備** | **予算上限が不明、ヒアリング継続** |
| **Ｃ社** | **7月中旬の再訪問を調整** | **検討部門の担当者がまだ不明確** |

**【 備考・連絡事項 】**

|  |
| --- |
| **・宿泊費・交通費の精算は別途経費申請書にて処理済み。****・出張中の業務連絡対応はすべて完了。****・出張報告の詳細はチームミーティング（6月17日）でも共有予定。** |