

営業日報

訪問・商談の記録

日付		氏名	
所属		担当エリア	

訪問・商談の記録（見込み度 A：受注確度が高い／B：検討中／C：情報収集）

開始	終了	所要	訪問先・面談者	目的・商談内容	見込み	次回アクション・期限
合計						

本日の実績

訪問件数		受注	
見積提出		見込み	

所感・気づき（顧客の反応・競合の動き）

明日の予定

上長からのコメント

課長	部長