**販売実績改善計画**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **従業員名** |   | **ロール/タイトル** |  | **従業員 ID** |   |
| **主管** |   | **部** |   | **日付** |   |

##

## **重点を置く領域**

通常の職務に加えて、営業担当者はどの分野でフォーカスを集中する必要がありますか。

|  |
| --- |
|  |

# 目標と活動

設定された目標を達成するために設計された具体的な目標と活動を提供する。

|  |
| --- |
|  |

# KPI

必要な結果の詳細と、該当する場合は成功の測定値を提供します。進行状況を監視する評価スケジュールを指定します。

|  |
| --- |
|  |

# 改善、招集、期待のタイムライン

進捗評価のスケジュールと、業績改善計画に基づく規定の概要、不十分な努力の結果、およびこの文書に関連する機密性などの法的懸念事項を提供します。

|  |
| --- |
|  |

# 署名

契約の確認と計画の受領。

| 従業員名 | 従業員署名 | 日付 |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

| スーパーバイザー名 | スーパーバイザ署名 | 日付 |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **改善のパフォーマンス領域** | **目標/望ましい結果** | **KPI** | **予定開始日** | **レビューの予定日** | **リソース** | **経過** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

**顧客重視の販売 PIP テンプレート**

|  |
| --- |
| **免責事項**Web サイト上で Smartsheet から提供される記事、テンプレート、または情報は参照用です。情報を最新かつ正確に保つよう努めていますが、当サイトまたはウェブサイトに含まれる情報、記事、テンプレート、関連するグラフィックスに関する完全性、正確性、信頼性、適合性、または可用性について、明示または黙示的ないかなる表明も保証も行いません。したがって、そのような情報に対する信頼は、お客様の責任で厳重に行われます。 |