■商談進行管理表

No.	顧客名	商品名	見積金額	粗利益額	粗利益率	商談ポイント	商談進行										結果原因		受注金額	粗利益額	粗利益率	確定納期
							1	2	3	4	5	6	7	8	9	10						
							引合発生	使用打合	予算確認	見積提出	ライバル有無	仕様変更	再見積提出		受注	失注	受注原因	失注原因				

●商談進行は日付を表示

●受注原因・失注原因は下記の番号で記入

受注原因＝1.価格　2.仕様　3.納期　4.実績・信頼性　5.人間関係　6.営業対応　7.その他

失注原因＝1.価格　2.仕様　3.納期　4.実績・信頼性　5.人間関係　6.営業対応　7.その他　8.顧客が不調　9.物件の中止