営業ロープレ 自己評価シート

一場面を選ぶ → 観察する → 1点直す → 同じ場面を再実演

日付　　練習した商談場面

今日の練習テーマ

一つの具体的な動作で書く

顧客設定

立場・現状・迷う条件

今回のゴール

何を確認できればよいか

できた行動

実際の発言・動作だけ

詰まった場面

相手の返答と自分の対応

次に直す1点

次の具体的な動作

再実演したか

実施の有無・変わったこと

本番で試すこと

場面と観察する行動

判定例　できた / 未実施 / 判断保留　　総合点より次の動作を残す。

実商談への持ち帰りと振り返り

行動ができたかと、契約できたかを分けて確認する

本番で試す行動と場面

商談前に一行で具体的に

機会の有無・実行の有無

機会がなかった / 機会はあったが未実行 / 実行した

顧客の反応・確認できたこと

実際の言葉や動作を記録する

未確認のこと・次の練習課題

次回のお題と直す1点を決める

フィードバックの型

良かった点 → 観察事実 → 次に変える1点 → 同じ場面を再実演