商談記録シート

お客様(会社名)		商談日時	
先方の出席者		当社の出席者	
商談の方法		案件名	
商談の段階		受注の確度	

■ 商談の内容

今日の目的	
話した内容 ・提案したこと	
お客様の反応 ・要望・心配	

■ 受注に向けた確認

予算		導入・発注の時期	
決める方(決裁者)		競合・比較先	
見込みの金額		次回の予定	

■ 次にすること

すること	担当	期限

■ 上長のコメント・アドバイス

	承認	確認	記入者

もてなしお motenashio.com

商談の一覧(案件管理)

商談のたびに1行ずつ書きます。確度がA・Bで、まだ受注・失注していない見込み金額の合計が下に出ます。次回の予定日を過ぎると赤くなります。

商談日	お客様	案件名	段階	確度	見込み金額	担当	次回の 予定日	次にすること
			見込み(A・B)		0	受注の合計		0

もてなしお motenashio.com

商談記録シート

記入例

お客様(会社名)	株式会社さくら物産	**商談日時**	令和8年11月10日(火) 10:00〜11:00
先方の出席者	総務部 課長 高橋 様、主任 森 様	**当社の出席者**	営業部 佐藤、伊藤
商談の方法	オンライン(ビデオ会議)	**案件名**	勤怠管理システムの導入
商談の段階	提案	**受注の確度**	B(可能性が高い)

■ 商談の内容

今日の目的	前回のヒアリングをもとに、システムの提案と画面の説明をする。予算と導入の時期を確かめる。
話した内容 ・提案したこと	・スマホで打刻できる勤怠管理システムを提案し、実際の画面を見せた ・いまのタイムカードから移るときの手順(1か月は並行して使う)を説明 ・料金は1人あたり月額300円(50人で月15,000円)、初期費用なし
お客様の反応 ・要望・心配	・スマホ打刻は便利だが、年配の社員が使えるか心配(タブレットでの打刻も見たい) ・有給休暇の管理もできるなら、ぜひ使いたい ・ほかに1社の資料を取り寄せている

■ 受注に向けた確認

予算	月2万円まで	**導入・発注の時期**	来年4月から使いたい
決める方(決裁者)	総務部長(12月の部長会議で決める)	**競合・比較先**	A社(資料のみ)
見込みの金額	年間 180,000円	**次回の予定**	11月20日(金) 訪問

■ 次にすること

すること	担当	期限
タブレット打刻のデモ機を用意する	伊藤	11/18
有給休暇の管理画面の資料を送る	佐藤	11/12
部長会議用の比較表(A社との比較)を作る	佐藤	11/27

■ 上長のコメント・アドバイス

承認	確認	記入者

不安の声が出たタブレット打刻は、次回の訪問で実際にさわってもらいましょう。部長会議の前に、総務部長にも一度ごあいさつできるとよいです。

もてなしお motenashio.com

商談の一覧(案件管理)

商談のたびに1行ずつ書きます。確度がA・Bで、まだ受注・失注していない見込み金額の合計が下に出ます。次回の予定日を過ぎると赤くなります。

商談日	お客様	案件名	段階	確度	見込み金額	担当	次回の予定日	次にすること
11/2	株式会社みどり工務店	ホームページの作成	ヒアリング	C	1,500,000	佐藤	11/26	提案書と見積書
11/5	ひかり歯科クリニック	予約システム	見積	A	360,000	伊藤	11/16	契約書を送る
11/10	株式会社さくら物産	勤怠管理システム	提案	B	180,000	佐藤	11/20	タブレットのデモ
10/28	あおば商店	レジの入れかえ	受注	A	420,000	伊藤		納品の日程を決める
10/20	株式会社つばさ運輸	配車システム	失注	D	900,000	佐藤		価格で他社に決定
			見込み(A・B)		540,000	受注の合計		420,000