

レポート添削見本

講師添削型レポート

客観式問題と記述式問題を組み合わせたレポートです。テキストから学び取ってほしい知識やスキルを正しく理解し、さらにこれに応用できるかどうかを確認するものです。講師添削型レポートでは、ご受講者お一人おひとりの解答内容に応じて、各分野の添削指導講師が実務に即したきめ細かい個別指導を行っています。

※このレポート添削見本は、あるコースの一例です。コースによってはコンピュータ採点型レポートを併用している場合があります。

通信研修レポート問題

科目名 課題を創る

科目コード _____ レポートNo. _____

受講者の皆さまへ

- レポートは在籍期間内にご提出ください。
- 表紙の所定事項について記入もれがないか、レポート提出用シールの貼り忘れがないか、解答の記入もれがないか、お確かめください。
- レポートに落丁などの不備がありました場合は、レポートを提出される前に、通信研修サポートセンターまでご連絡ください。
- レポートの提出方法などの詳細は「学習のしおり」をご参照ください。
- 本レポートに記入されている個人情報および解答内容は、レポート返送や添削指導の目的以外には使用いたしません。

添削指導を行う際に、参考にさせていただきます。ぜひご記入願います。

勤務先名	所属	年齢 ()歳
------	----	------------

学習後の感想など、ご自由にお書きください

マネジメント経験はまだ浅いですが、これから今期のチーム目標を作成するにあたり大いに参考になりました。メンバー全員に物販させる機会を与えながら、目標展開のための各人の課題づくりも行っていく予定です。

講師からの総評	評点
初級管理者の大きな役割として、組織目標を効果的に達成するためのポイントが、組織目標とチーム目標に展開するには何を、どこだけやるか、そしていつまでにやるか、は欠かせない要素です。問題、課題をチーム内で共有し、お互いこのための要素を踏まえた魅力あるチーム目標を設定して、実行したいと思います。	90
担当講師	[印]

感想に対しても必ず励ましやアドバイスなどのフォローを行います。

特に留意いただきたい点をお一人おひとりの学習成果に応じてアドバイスします。

では上位目標をチームの目標としてブレイクダウンし、実施のポイントを学習した。
 あなたの職場からみて、最も重要だと思われる上位の目標を1つ選んでください。さらに、それを達成するためにチーム（または個人）として取り組まなければならない問題とあなた自身が設定したいと思う課題について記述してください。

25 / 30

上位の目標（目標の要件にそって記述しなさい）

在、第一営業部、第二営業課に所属しているが、現場の縮小や競争とのパイの奪い合いなど、状況である。
 さらには最も重要だと思われる目標は、第一営業部の売り上げ7%アップ、粗利10%の確保である。

P.27
達成期限を明確にしてください。
(例)100年×月×日
までに

2) 解決すべき問題（2つ以上述べなさい）

- ・新規顧客の獲得件数が伸びない
- ・新規顧客獲得の営業費用がばかりすぎている
- ・既存顧客の定着率が低い

P.114
「問題」とは、あるべき姿と現状との差です。したがって、上位目標とどれだけギャップがあるかを具体的に定量化することが必要です。 -2

3) 設定した課題、さらに課題として取りあげた理由を述べなさい。

設定した課題：新規顧客獲得件数アップ

課題として取りあげた理由：新規顧客の獲得については訪問件数の目標値があるが、目標の訪問件数を達成しても受注にまでつながらず、また他の営業課と訪問先がバッティングするなど、非効率的な要素が多い。

どのような方針で獲得件数をアップさせようとお考えですか。課題をメンバーと共有できる環境を盛り込んでおきましょう。

テキストで学習したポイントを示しながら、解答内容に応じて、理解促進のためのアドバイスを行います。

自職場で活かせるよう、実践的なアドバイスをを行います。