令和〇年〇月〇日

株式会社○○○○

営業部長 山田 太郎様

営業部営業一課

佐藤一郎 ㊞

**始末書**

私はこの度、20XX年X月の営業目標未達成について、深く反省しております。この場を借りて、心からお詫び申し上げます。

私は20XX年X月の営業目標として、X件の新規顧客獲得を目指して活動を行いましたが、結果としてX件にとどまり、目標達成に至りませんでした。この結果は、私の努力不足と戦略の見直し不足によるものであり、会社やチームへの影響を考慮しきれていませんでした。

私は自己分析を行い、以下の点が営業目標未達成の原因であると考えております。

1. 市場調査の不足:

より効果的なアプローチ方法やターゲット顧客の特定が不十分であった。

1. 営業戦略の見直し不足:

途中での戦略変更が遅れ、効率的な営業活動ができなかった。

1. コミュニケーションスキルの不足:

顧客との信頼関係構築がうまく行かず、契約締結に至らなかった。

今後の対策として、以下の点を改善することをお約束いたします。

1. 市場調査の充実:

詳細な市場分析を行い、効果的なターゲット顧客とアプローチ方法を見極める。

1. 柔軟な営業戦略の策定:

状況に応じて戦略を柔軟に変更し、効率的な営業活動を展開する。

1. コミュニケーションスキルの向上:

顧客との信頼関係を築くためのスキルを磨き、成約率を向上させる。

今後は、営業チームと連携し、お互いの知見や経験を共有し合い、チーム全体での目標達成に向けて努力することを心がけます。さらに、上司や先輩からのアドバイスや指導を積極的に受け入れ、自己成長につなげることで、より一層の貢献ができるよう努めます。

重ね重ね、営業目標未達成により生じた影響についてお詫び申し上げます。今後は、過去の過ちを糧に、目標達成に向けて全力で取り組む所存です。どうか、今後ともご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

以上