

Profiles Sales Assessment™



Profiles Sales Assessment™ (PSA) は、あなたの組織内の営業職に対して、人材がどれくらいフィットするかを測定し、その効果性を示します。このアセスメントは、個人および法人向け営業社員の採用・選抜、新人育成、マネジメント等に活用できます。

ある営業職にとって理想の人物像モデルを作成するための、独自の「パフォーマンスモデル」作成機能は、ニーズに応じてさまざまなカスタマイズが可能です。組織、職務、部署、地域、その他の要素を単独および複合してカスタマイズし、作成することができます。このパフォーマンスモデルを活用して、「職務マッチング」機能は、ある特定の営業職で成功を収めるために必要なクオリティ（能力）と人材を比較して評価することを可能にします。

さらに、その人材を次の7つの重要なセールス行動について予測します。1. 顧客開拓、2. クロージング、3. 顧客コンタクトへの躊躇、4. 報奨の好み、5. チームとの関わり方、6. セルフスタート、7. 顧客との関係構築と維持、で構成されています。

なぜアセスメントが必要か？

営業社員には元々競争心が強く、説得力のある人材が多く、新しい仕事に就くための面接や昇進時の面談などに際して、自分のことを正直に話すよりも、その場で求められていることを話す傾向があります。また、営業職における成功は、どの組織で、どのような商品を扱うかによって大きく異なります。したがって、前社での営業職としての成功が、必ずしも次の組織での成功を保証しているわけではないのです。もうひとつの理由はコストです。適切でない人材を採用した際に発生するコストは、採用に要した直接・間接コスト、入社後の低い生産性、顧客や同僚への負担などを考慮すると極めて高いものになります。

Profiles Sales Assessment™は、営業社員の行動とモチベーションに関する客観的な情報を提供し、採用および昇進の意思決定をサポートします。また、マネジャーはこの情報を活用することによってそのマネジメント力を高め、部下から最大のパフォーマンスを引き出すことが可能になります。



Profiles Sales Assessment™はどのように実施されるのか？

採用候補者・社員（回答者）にアセスメントを実施することに先立って、専門のコンサルタントが、当該の職務に適したパフォーマンスモデルを築くサポートを提供します。モデルが完成すると、インターネットを通じて回答者にPSAを実施できます。貴社の採用担当または人事担当者は、メールでURLを配信するだけで複雑な手配は不要です。回答者はインターネット環境があればどこからでも回答することができます。回答完了後、担当者はProfiles International社のシステムで即座に採点された情報をその場で閲覧することができます。

採用担当者は、この結果を採用前選考ツールとして活用することができます。あるいは面接、選抜、入社後の教育において活用することも可能です。

次のステップは？

詳しくは、プロフィールズ株式会社へお問い合わせください。

Tel: 03-5639-1841

<http://www.profiles.co.jp/>

目的	ハイパフォーマンスを確保する営業職の採用とリテンション
測定項目	<ul style="list-style-type: none"> ・ 成功する営業職の主要特性 ・ 20 のパフォーマンス指標 ・ 7 つの重要なセールス行動
所要時間	60 ～ 90 分 監視、試験官の必要なし
カスタマイズ	任意の単位で「パフォーマンスモデル」構築が可能 <ul style="list-style-type: none"> ・ 全社ベース ・ 取扱商品別・マーケット別 ・ 担当地域別 ・ 取扱店別 など
活用分野	<ul style="list-style-type: none"> ・ 適正な人材の登用と配置 ・ マネジメント ・ 昇進 / サクセッションプランニング
レポート類	<ul style="list-style-type: none"> ・ パフォーマンスモデル比較 ・ インタビューガイド ・ 戦略的人材配置プランニング ・ 候補者マッチングデータ ・ 個人プロフィール ・ 比較サマリー ・ サマリーグラフ ・ 個人グラフ等 13 種類
信頼性・妥当性の検証	2012 年
実施方法	インターネット
集計・レポート出力方法	インターネット
集計・レポート出力時間	即時