



レポート対象者

**佐藤 B男**

# Profiles Sales Assessment™

## 比較サマリー

パフォーマンスモデル：MR

パフォーマンスモデル作成日：2013/07/25

アセスメント回答日：2012/08/16 印刷日：2013/10/20

**部外秘**

HRD株式会社  
105-6015  
東京都港区虎ノ門4-3-1  
城山トラストタワー 15階

Profiles  International  
imagine great people®

## サマリーグラフ

総合ジョブマッチ — 82%

ラーニング指標



言語スキル



言語的推理



計算能力



数的推理



思考スタイル  
87%マッチ

エネルギー



主張性



社交性



組織従順性



態度



決断性



協調性



独立性



判断の客観性



行動特性  
75%マッチ

このアセスメントの歪曲尺度(結果の信頼度)は、許容範囲内でした。

### 佐藤さんのトップ3

-  人的サービス
-  事業開発
-  財務・事務管理

### このパフォーマンスモデルのトップ3

-  事業開発
-  人的サービス
-  機械・作業

○ = マッチしている

仕事への興味  
84%マッチ



## 全人物像

### 思考スタイル

#### ラーニング指標



学習能力、推理能力、問題解決能力の総合指標

- 佐藤さんは、速やかに効率的に学習できる人です。

#### 言語スキル



語彙力の測定

- 佐藤さんは、セールス活動に豊富なコミュニケーション能力を要求される営業職に秀でています。

#### 言語的推理



論理的思考と問題解決に言葉を使う能力

- 彼は、言葉を使って顧客と効果的にコミュニケーションを図れるでしょう。

#### 計算能力



数値計算力の測定

- 佐藤さんは問題に対して、素早く頭の中で正しい計算をして解決策を決めることができます。

#### 数的推理



論理的思考と問題解決に数字を使う能力

- 彼は、新しい数値情報を理解するのに、ほとんど困難を感じないでしょう。



## 行動特性

### エネルギー



速いペースに対応できる処理能力と耐久力を示す傾向性

- 佐藤さんは、ペースの速い営業の環境でエネルギーに働くのを楽しみます。厳しい期限と営業成果の達成に伴う刺激を求めます。

### 主張性



主導権を握り、従うよりリードする傾向性

- 佐藤さんは、人の上に立ち、他の人をリードして、仕事をやりぬくよう後押しする必要性を感じています。

### 社交性



外向的で、人のことを優先し、人と一緒に活動することを好む傾向性

- 佐藤さんは、セールス目標を達成するにあたり、他の人を巻き込んで上手く進めようとする強い傾向があります。

### 組織従順性



方針に従い、管理や指導を受け入れ、規則に従って仕事をするを好む傾向性

- 彼は、上司が規則や手順に厳密な場合は、すぐに防衛的になります。

### 態度



人や結果に対して、肯定的に受け取る傾向性

- 彼は取引先と交渉する際、相手の目的を疑う傾向があるかもしれません。



### 決断性



手に入る情報をもとに、迅速な意思決定をする傾向性

- 佐藤さんは決断力があり、速やかに決定し、迅速な行動を優先する営業を好みます。

### 協調性



友好的、協力的かつチームに受け入れられる傾向性

- 佐藤さんは、商品や顧客、その他の状況について、自分の意見を特に差し控えないかもしれません。

### 独立性



自ら方向性を定め、自立した行動や決定をする傾向性

- 佐藤さんは、管理されること、厳密な監督、組織の制約などからの自由を好みますが、必要であれば上司の指示を受け入れることもできます。

### 判断の客観性



意思決定において、論理的に、そして客観的に考えられる傾向性

- 佐藤さんは、セールス提案を決定する判断材料として、事実や具体的なデータよりも直感を用いることを好みます。



## 仕事への興味

彼は、「財務・事務管理」、「人的サービス」、「事業開発」の分野に強い興味・関心を示しています。彼は、利益を重視しながら営業を細かく管理していく側面に動機づけられます。この興味は、活動の事務管理的な側面と競争的な側面のバランスをとることに役立ちます。彼のモチベーションは、顧客を促し働きかけることにあります。



## 重要なセールス行動

このセクションでは、佐藤さんが対象となる職務の適切な指導を受けた場合、営業上の行動をどのように示すことができるかを述べています。彼がその職務にフィットしている場合には、この情報は非常に重要です。

もし佐藤さんがこの職務のパフォーマンスモデルに上手く合わなかったら、以下のコメントは無視してください。しかしながら、他の営業職務があるのなら、その職務のパフォーマンスモデルで再度PSAを出力します。彼が他の職務のどれかで上手く合致する場合は、このセクションを利用してあなたの決定に役立ててください。

### 顧客開拓

佐藤さんは通常、商談を持ち込むにふさわしい見込客かどうかを吟味し続けます。また、顧客開拓に多大なエネルギーを投じます。見込客リストを作成し、商談に持ち込む相手を選定するのに、セールスアプローチを展開する自分自身の能力を信じて創造性を発揮しようとするかもしれません。

### クロージング

佐藤さんは通常、プレゼンテーションの始めから商談成立を目指して行動します。自信や競争心はかなり強い方です。彼は見込客にその商品を必要だと認識してもらうために、様々なセールスアプローチを利用して最も魅力的に商品を紹介しようとするはずですが、また販売にあたり十分な粘り強さを示し、クロージングアプローチを調整しようとしています。

### 顧客コンタクトへの躊躇

佐藤さんにとって、顧客コンタクトへの躊躇が問題になることはほとんどありません。彼の高いレベルのエネルギーは、何か起きるのを待つよりもすぐに行動する方を好むことを示しています。また、見込客から拒絶されることに耐性があるため、躊躇を感じるということはありません。進んで営業プロセスを着実にやり抜こうとするはずですが、また彼は、自らの高いセールス意欲によって、途中で疑念を感じたとしてもやり通すことができるでしょう。

### セルフスタート

佐藤さんは、日々の出来事で刺激を受ける機会を、興味を持って受け入れます。活気がありペースの速い仕事の緊張感は、彼のモチベーションを大いに上げてくれるでしょう。エネルギーで意欲に溢れる佐藤さんは、主導権を握り、停滞時にも物事を押し進め、リソースを使って自主性を思う存分発揮します。また、自分なりの達成の方法を詳細に練り上げ、自分の意欲とエネルギーを満足させるために、より多くの課題に取り組もうとします。さらに、彼は人より高い自律性を持ち、それが他の人とは違うユニークな目標設定と達成へとつながります。佐藤さんは通常モチベーションを自ら引き出し、時折率先して周囲を励ますでしょう。彼の自主性を満足させるためには、より競争的な課題を必要とするかもしれません。



### チームとの関わり方

佐藤さんにとって、周囲をリードして行動の方向を指示することはほとんどの場合簡単ですが、人によってはやや支配的であると感じることもあるでしょう。競争があると、彼はたいてい挑戦しようとし、周囲を競争的目標へ導こうとすることに興味があるかもしれません。高い意欲と自分の業績に動機づけられる個人主義の程度を示し、そのことが、チームをまとめ協力体制を促す気持ちの妨げになっている可能性があります。また、チームと合意を形成するよりも、自分自身の目標設定や自分のやり方を確立する方を好むことがあります。しかし彼をやる気にさせるのに、上司の示唆など外からの動機づけはめったに必要ありません。佐藤さんは、モチベーションを自ら引き出し、比較的高い自立性の範囲内で、率先して周囲を励ますでしょう。

### 顧客との関係構築と維持

佐藤さんは適度な自信を持ち、それが人間関係の構築と維持に持続性をもたらします。関係構築を進めるペースが性急過ぎる場合もあるので、コミュニケーションの初期には顧客の反応を十分読み取るよう、彼に促しましょう。そうすれば、顧客と強い絆を築く力を養いながら自主性をも満足させ、自分のパフォーマンスを客観的に観察できるようになるはずです。また、通常佐藤さんは、勤務時間を超過しても目標に向けて活動を続けようとするでしょう。

### 報奨の好み

競争があると、佐藤さんはしばしば挑戦しようとし、また佐藤さんは、セールスに対するしっかりとした意欲を持ち、結果を出すことに集中します。普通より高い自立性と競争心により、目に見える形での見返りをすぐに求めるでしょう。佐藤さんは、モチベーションを自ら引き出し、率先して周囲を励まします。もちろん顧客に提供するサービスも大事ですが、商談の成功がもたらす達成感が彼にとって最大の報奨です。

