



レポート対象者

佐藤 B男

Profiles Sales Assessment™

個人プロフィール

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®

佐藤 B男さんへのメッセージ

成功を収める人とは、自分自身の強みと弱みを認識している人であることを、行動科学は証明しています。

このレポートの目的は、あなたの強みを知りそれを活かすことであり、あなたの成長を妨げているものが何かを気づかせてくれるでしょう。このレポートが目指すのは、あなたのより大きな成功をサポートすることです。

このレポートは、あなたの全人物像としてのプロフィールを示しています。

- **思考スタイル** - 「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」
- **行動特性** - 「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」
- **仕事への興味** - 「事業開発」、「財務・事務管理」、「人的サービス」、「研究・分析」、「機械・作業」、「クリエイティブ」

職業能力開発と自己成長のために、このレポートの情報をあなたの自己開発の教材として活用してください。



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

- あなたは学習能力が高いので、学ぶ過程でのやりがいを好むでしょう。
- あなたには、柔軟に問題解決できる高い能力が備わっています。
- 新しいことを学ぶことに対するあなたの知的適応能力は、非常に高いものです。
- あなたは、新しい仕事の状況で要求されることを簡単に学ぶことができますでしょう。

言語スキル

語彙力の測定

- あなたは、多様な語彙を使うことができます。
- 厳しい時間の制約があるプレッシャーを受けても、あなたには正確なコミュニケーションができる能力があります。
- コミュニケーションに関する情報を、あなたは鋭くかつ的確に分析できます。
- あなたは、正確な決断のために豊富な語彙力を要する仕事に秀でています。

言語的推理

論理的思考と問題解決に言葉を使う能力

- あなたは、通常より容易に言語情報を理解します。
- 情報収集能力は、あなたの強みです。
- あなたは、人と効果的にコミュニケーションをとれます。
- あなたは、幅広い語彙力と、優れた言語表現能力を示しています。



計算能力

数値計算力の測定

- あなたは、問題に対して正しい数学的解決策を、頭を働かせて速やかに見つけます。
- 正しい判断を下すため、正確な計数処理を必要とする仕事で、あなたは優れています。
- 厳しい時間的制限のプレッシャー下であっても、あなたは正確な計算をすることができます。
- ビジネス関連のあなたの数字分析は、鋭く的確なはずです。

数的推理

論理的思考と問題解決に数字を使う能力

- あなたは、複雑な数字の絡む判断を的確に行うことができます。
- あなたは、数字に関する問題解決や数学的応用を効果的にこなします。
- あなたは、新しい数値情報を理解する際でも、あまり難しさを感じないでしょう。
- あなたは、数値情報を理解するのが速い人です。



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

- あなたは、楽しんで速いペースと活気のあるセールス環境を望みます。そして、タイトな期限設定と期限内の成果達成を重視します。
- あなたは自発的に行動する人であり、精力的な性格の持ち主です。あなたはセールス目標に向かって常に緊迫感をもって仕事をします。
- あなたは、速い仕事のペースや厳しい期限のある活動的なセールス環境を楽しめる人です。
- あなたは稀にみる高い「エネルギー」レベルの持ち主で、おそらくあなたから営業の速いペースと興奮を奪うような職責にはおそらく満足しないでしょう。

主張性

主導権を握り、従うよりリードする傾向性

- あなたは、営業チームのリーダーとなることに強い欲求を示しています。
- あなたは、セールスの成果を左右するような難しい決断を下すのを好みます。
- あなたは、結果に責任がある状況に強く動機づけられるでしょう。また、権力や競争に強く動機づけられます。
- あなたは、自社の方針を押し通し、厳然とセールスを進め、自信を持って成約に持ち込むことができます。必要な時には、人に嫌われるような決断ですら下せるでしょう。



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

- あなたの「社交性」は、人脈を築くのに非常に適しています。あなたは人を受け入れ、親しみやすく、感情や考えをすぐに共有します。
- あなたは他者と話し合うことを好み、自分の営業目標や戦略を話し合うために他者を巻き込もうとします。
- あなたは、営業に役立つ人間関係をすぐに築くことができます。セールスに人を巻き込むことを楽しみます。
- あなたは、人と関わりながら彼らを会話に引き入れ、セールス上の関係を築こうとする時間を楽しみます。人から離れて一人で仕事をすることに極度なストレスを感じるかもしれません。

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のを好む傾向性

- あなたは、営業を行うにあたり、できる限りの手順や制限からの自由を求めるかもしれません。
- あなたは、自分の創造性を抑えるような営業の手順にはすぐに防衛態勢を取り、クリエイティブな考え方を評価しないセールス環境を避けたがるかもしれません。
- あなたは、厳格に定められた営業の手順というものに用心深い態度を示します。
- あなたは、営業上の束縛からの自由と独創性を求める傾向があります。

態度

人や結果に対して、肯定的に受け取る傾向性

- あなたは、真意がつかめない人がいると、その人を疑ってかかるようです。
- あなたは、はっきり定義されていない商談を不快に感じるかもしれません。
- あなたは、展望が開けない時に、自分自身や他の人に批判的になるかもしれません。
- あなたは、競争相手やその動機に懐疑的になる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

- 通常、あなたは自分の決定に自信を持っており、決断のための分析にあまり時間をかけません。
- あなたは、緊急事態には切迫感を示しながら、速やかに対処します。
- あなたは、迅速な行動が求められる場合には、その場で決断し速やかに行動します。
- 一度決断すると、あなたは自分の決定を貫き、それをたやすく引っ込めることはないでしょう。

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

- あなたは、相手に対しどう思っているかを、本人にはっきりと正直に言うことが多いでしょう。
- あなたは、人に妥協すること、または不愉快な事柄を避けることにはあまり気を配りません。
- あなたは、妥協しないで営業目標を追求する傾向があります。
- あなたは営業活動において、自分の感情を隠すよりむしろ表現する方を好みます。

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

- あなたは、厳密な管理監督、組織の制約などを受けずに仕事をするのが最適と考えます。
- あなたは、新たな取引先に一人で対処することを好みます。
- あなたは、これまでの営業のテクニックや現状に挑戦する機会を望むかもしれません。
- あなたは、重要な仕事を遂行するには、営業マネジャーからの管理が必要最低限であることを好みます。



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

- あなたは、直感的な見方が必要な、重大な意思決定が求められる責務を好むかもしれません。
- あなたの考え方がもっと効果的になるには、自分の先入観や主観的な意見を自覚し、時には事実を尊重する必要があります。
- あなたは、事実や数字に基づくデータより、直感を重視して考える主観的な傾向があります。
- あなたは、判断が主観的で直感に頼る傾向が強いです。



仕事への興味

このPSAでは、あなたは「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。あなたは、利益面と顧客サービスを重視しながら効果的な営業プロセスの細かな業務も伴う活動を好むでしょう。この興味は、営業の事務管理的な側面と、対人的で競争的な側面のバランスをとることに役立ちます。人と一緒に働きたいというあなたのモチベーションは、営業チームや顧客をリード・調整し、後押しをするのに適しています。

