



パフォーマンスモデル

**MR**

# Profiles Sales Assessment™

## パフォーマンスモデル分析

パフォーマンスモデル作成日：2013/07/25

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®

## はじめに

このレポートは、指定されたパフォーマンスモデルにあてはまる人物像を、それぞれのスケールごとに表現しています。「スケールの説明」では、各スケールの意味を説明し、どのような人物が該当するスコアに対応するのかを明らかにします。

## 求められる人物像

各スケールの「求められる人物像」は、指定されたパフォーマンスモデルにあてはまるセールスパーソンを表しています。各スケールの網掛け部分は、この職務のパフォーマンスモデルを示しています。高いスコアと低いスコアのセールスパーソンの特徴を記述した簡単な説明がなされています。「スケールの説明」では各スケールの意味を示し、そのスコアに該当する人物について理解を促します。

## 思考スタイル

### ラーニング指標

求められる人物像 - すぐに新しいことを習得でき、複雑な情報を難なく理解できる人物



#### 低いスコア

トレーニングでは、繰り返しと実務演習が効果的

職務に直結した学習が最善

#### 高いスコア

学習する状況に素早く対応できる高い能力

新しい仕事や職場でも必要なことをすぐに覚えらる

#### スケールの説明

学習能力、推理能力、問題解決能力の総合指標



## 言語スキル

**求められる人物像** - 見込客とのやり取りで高度な語彙力を活用し、商品説明やセールスが  
できる人物



### 低いスコア

ゆっくり慎重に考えを伝える  
コミュニケーションが具体的で  
単刀直入

### 高いスコア

時間が切迫していても正確なコミュニケーションが可能  
書面データや口頭データを分析できる  
すぐれた能力

### スケールの説明

語彙力の測定

## 言語的推理

**求められる人物像** - 複雑な言語情報を容易に分析でき、顧客や見込客の言い分を正しく理解  
できる人物



### 低いスコア

言語情報を理解するのに時間がかかる  
情報収集がどちらかといえば苦手

### 高いスコア

すぐれた情報収集能力  
言語情報を素早く理解  
言語情報から結論を導くことにすぐれている

### スケールの説明

論理的思考と問題解決に言葉を使う能力



## 計算能力

**求められる人物像** - 日常的に複雑な計算を行い、込み入ったデータを顧客や見込客に抵抗なく伝えられる人物



**低いスコア**  
数学は苦手

計算機などの助けを借りないと計算は  
難しい

**高いスコア**  
素早く暗算できる

基本的な数学のプロセスを十分に理解

**スケールの説明**  
数値計算力の測定

## 数的推理

**求められる人物像** - 意思決定の際に数値データを活用することができ、グラフで表したデータを抵抗なく営業に使うことのできる人物



**低いスコア**  
数字データが意味するものを見落とす  
簡単な数字を扱う方が楽である

**高いスコア**  
数字の情報を難なく理解する  
数的データから結論を導き推測することが  
できる

**スケールの説明**  
論理的思考と問題解決に数字を使う能力



## 行動特性

### エネルギー

求められる人物像 - 活動的で、同時に複数のセールス案件に集中できる人物



#### 低いスコア

順序立ったやり方にすぐれる

忍耐強い、集中力がある

#### 高いスコア

同時に複数の仕事をこなす

自発的に行動する

#### スケールの説明

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

### 主張性

求められる人物像 - 直接的なやり方で成約を勝ち取り、競争を楽しめる人物



#### 低いスコア

リーダーに進んで従う、外交的手腕

他の人をコントロールしたいと思わない

#### 高いスコア

自己表現やリーダーシップを苦にしない

競争心が旺盛で達成感を求める

#### スケールの説明

主導権を握り、従うよりリードする傾向性



## 社交性

**求められる人物像** - 顧客や見込客と個人として関わる機会があることで動機づけられ、チームで働くことを楽しめる人物



### 低いスコア

世間話を避ける、打ち解けない  
人とのつながりに欠ける状況でもあまりフラストレーションを感じない

### 高いスコア

話し上手で人間優先  
グループで働くことが快適

### スケールの説明

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

## 組織従順性

**求められる人物像** - 手順の詳細を尊重するが、状況に応じて自分の営業テクニックを適応できる人物



### 低いスコア

権限のある人に対し注意深くなる  
自分の考えにこだわりがち  
同意できない時はすぐに質問する

### 高いスコア

協力的で愛想が良い  
規則に従う  
権限を持つ人に快く従う

### スケールの説明

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



## 態度

**求められる人物像** - 取引先からの交渉課題に対して疑問を持ちがちであるが、ひとたびその疑念が軽減できれば自信を持って営業を進めることができる人物



### 低いスコア

時々疑い深くなる  
人に対して批判的  
用心深い

### 高いスコア

楽観的で人を信用しやすい  
打ち解けていて社交的

### スケールの説明

人や結果に対して、肯定的に受け取る傾向性

## 決断性

**求められる人物像** - 顧客のニーズに対して、いつもタイムリーに対応ができ、プレッシャーがある中でも速やかに意思決定できる人物



### 低いスコア

通常は衝動的ではない  
秩序立った方法を好む  
意思決定の前に分析する

### 高いスコア

即断即決  
リスクを引き受ける

### スケールの説明

手に入る情報をもとに、迅速な意思決定をする傾向性



## 協調性

**求められる人物像** - 自分の営業目標を堅持しがちだが、クロージングにおいては顧客のニーズに適切に対応できる人物



### 低いスコア

気難しくなることがある  
態度がきつく見られる  
付き合いのためだけにグループに従う  
ことはない

### 高いスコア

協力と調和を大事にする  
人に好感を与え、グループと上手く付き合う

### スケールの説明

友好的、協力的かつチームに受け入れられる傾向性

## 独立性

**求められる人物像** - 最低限の枠組みの中で、営業マネジャーに細かく管理されることなく、自主的に意思決定する余地が与えられた時に最良の仕事をする人物



### 低いスコア

サポートを求める、注意深く控えめ  
人の管理を受け入れる

### 高いスコア

冒険好きで、人に従おうとしない  
自分の進むべき方向を自分で決めたい

### スケールの説明

自ら方向性を定め、自立した行動や決定をする傾向性



## 判断の客観性

**求められる人物像** - 必要であれば直感に頼ることもできるが、客観的な判断を下すための十分な情報が与えられた時に最良の結果を出す人物



### 低いスコア

システムチックな考え方に縛られ  
すぎない  
主観的、直感に従う

### 高いスコア

論理的なアプローチが受け入れやすい  
感情を交えない思考

### スケールの説明

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



## 仕事への興味

この興味セクションでは、設定したパフォーマンスモデルの6つの興味のうち、どの興味が高いかを測定します。このパフォーマンスモデルの興味トップ3は、高い順に「事業開発」、「人的サービス」、「機械・作業」でした。残る3つの興味、「財務・事務管理」、「研究・分析」、「クリエイティブ」は、この職務にはあまり関係ありません。



### 事業開発

セールスやマネジメントの速いペースと、競争に動機づけられる人物



### 人的サービス

人を支援したりサービスを提供することを含む営業の仕事に動機づけられる人物



### 機械・作業

実務的な現場の要素がある仕事や機械を使う営業活動に動機づけられる人物

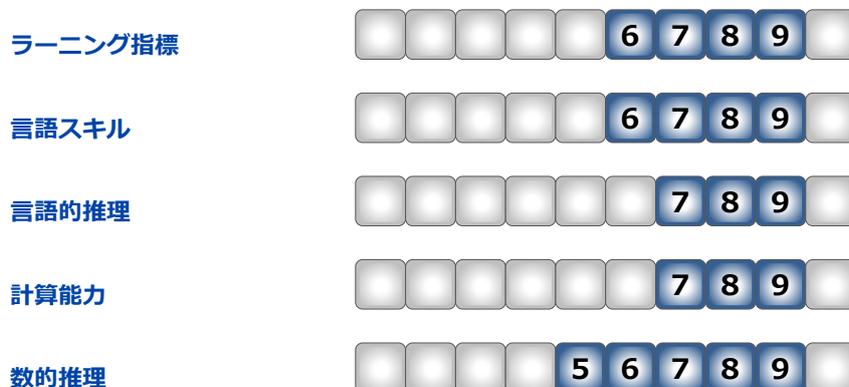
## 求められる人物像

この職務のセールスパーソンは、PSAにおける「事業開発」、「機械・作業」、「人的サービス」の分野に強い興味・関心を示しています。彼らは、顧客サービスを優先しながら、さまざまな営業環境での事業家的側面を高く評価します。営業の具体的な成果を確認できる機会があると、彼らの意欲はかき立てられるようです。



## サマリーグラフ

網掛けの部分は、この職務のパフォーマンスモデルを示します。



思考スタイル



行動特性

このパフォーマンスモデルの興味のあるトップ3です。

-  事業開発
-  人的サービス
-  機械・作業

仕事への興味

