



レポート対象者

佐藤 B男

Profiles Sales Assessment™

パフォーマンスモデル比較

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®

はじめに

誰にも適材適所というものがあります。このレポートは、佐藤 B男さんが組織内で選定された職務に、どれだけマッチしているかを理解するのに役立つ情報を提供します。

このレポートは、佐藤 B男さんがPSAに回答した結果を反映しています。その結果は、1～10のスコアで説明されます。スケールの網掛け部分は、その職務のベストパフォーマンスモデルを示しています。大きく表示された数字は、佐藤さんの結果です。本人のスコアが網掛けの中にある場合、佐藤さんはパフォーマンスモデルに適合しています。網掛け部分の外にある場合、彼の結果はパフォーマンスモデルからは外れています。佐藤さんに関する情報は、次の4つのカテゴリーで報告されます。

- **思考スタイルのプロファイル** - 「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」
- **行動特性のプロファイル** - 「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」
- **興味のプロファイル** - 「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」
- **「行動上の考慮すべきこと」と「マネジメントで考慮すべきこと」** - 佐藤さんがどんな人物であるか、そして彼のポテンシャルを最大限に活かす方法についての記述

注：佐藤さんがパフォーマンスモデルから外れている場合は、「さらに考慮すべきこと」が示されます。

もし、佐藤さんの結果がこの職務のパフォーマンスモデルから外れている場合は、彼のための面接用インタビューガイドをプリントアウトすると良いでしょう。このインタビューガイドは、モデルから外れているケースでの適切なインタビュー質問を提供します。この質問は、面接者が彼の配置を決定するにあたって、面接の中で確認する必要のある領域を示してくれます。

佐藤さんのこれらの結果を活用するには、ユーザーガイドも参考にしてください。ユーザーガイドに述べられているように、どのアセスメントの結果も、配置や採用の最終決定要因の3分の1以上を占めるべきではありません。



思考スタイルのプロファイル

このページと次のページのスケールでは、網掛けした部分が、『MR』のパフォーマンスモデルに該当します。また、大きく表示してあるものは、回答者の該当するスコアです。

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

言語スキル



語彙力の測定

言語的推理



論理的思考と問題解決に言葉を使う能力

計算能力



数値計算力の測定

数的推理



論理的思考と問題解決に数字を使う能力



行動特性のプロファイル

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

主張性



主導権を握り、従うよりリードする傾向性

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

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

態度



人や結果に対して、肯定的に受け取る傾向性

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

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

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

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

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。



興味のプロフィール

この「興味」セクションでは、次の6つの興味分野のうちどの興味や関心が高いかを調査します：

「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」

『MR』のパフォーマンスモデルのトップ3は、高い順に「事業開発」、「人的サービス」、「機械・作業」でした。

一方佐藤さんのトップ3の興味は、「人的サービス」、「事業開発」、「財務・事務管理」でした。

佐藤さんの興味は、これらの関心分野の2つと一致しています：「事業開発」と「人的サービス」です。

佐藤さんのトップ3



人的サービス

他の人を支援したり、人の役に立つような活動に関心がある



事業開発

説得力を活かしてアイデアを示したり、セールスなどに伴う活動に興味がある



財務・事務管理

情報のまとめや調整、ビジネス手続きの管理、財務データの処理といった活動に関心がある

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

機械や工具などの道具を扱う実践的仕事に関心がある

○ = マッチしている



全人物像

ここでは、3つのセクションにおける佐藤さんの各スケールの結果について記述します。

「行動上の考慮すべきこと」と「マネジメントで考慮すべきこと」には、『MR』のパフォーマンスモデルには関係なく、彼のスコアに基づいた記述が示されています。もし彼のスコアがパフォーマンスモデルから外れている場合は、「さらに考慮すべきこと」が示されます。

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



行動上の考慮すべきこと

- 佐藤さんは、速やかに効率的に学習できる人です。
- 彼は、営業において融通のきいた問題解決を行えるはずです。
- 彼は、知的に適応できる高い能力があります。
- 佐藤さんは、新しい仕事に必要なことを容易に学び、それを新しいセールス環境に応用する能力があります。



マネジメントで考慮すべきこと

- 佐藤さんは、他の人よりも容易にセールススキルを身につけることができます。退屈させないため、能力が試されるようなセールストレーニングを与えてください。成績優秀者には先に帰宅できたり、より高い評価を得るための追加トレーニングの機会を与えるなどすると良いでしょう。
- 彼はセールストレーニングの中で、はじめは良くても、十分な課題がないとパフォーマンスが低下してきます。能力に合わせ自分でペース配分できるトレーニングプログラムは、彼の興味をそそるだけでなく、効率的にその時間を活用させることができます。
- 彼は、問題解決するための数字と言語の感性があるので、営業会議や話し合いでは彼に意見を出すよう勧めると良いでしょう。しかし彼は顧客が理解しにくい話し方になるかもしれないので、自分の考えを上手く伝えられるよう配慮しましょう。
- 佐藤さんは、複雑なことでもすぐに学ぶことができます。しかし、情報を効率的に吸収できる彼は、トレーニングの過程で挑戦することが少ないとつまらなく感じる可能性があります。トレーニングの中で挑戦する機会を取り入れると、彼がより高い目標を達成できるかもしれません。

さらに考慮すべきこと

佐藤さんは「ラーニング指標」測定で、この営業職のパフォーマンスモデルよりも高くなっています。これは、新しい情報を理解する能力が通常この営業職に必要とされるレベルより高く、彼がこの仕事に退屈さを感じる可能性を示唆します。彼と話し合い、セールストレーニングを受ける動機と、十分やりがいを感じる内容を探ると良いでしょう。



言語スキル

語彙力の測定



行動上の考慮すべきこと

- 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。
- 厳しいクロージングの重圧の中でも、佐藤さんは正確なコミュニケーションをとることができます。
- コミュニケーションに関する情報を、彼は、鋭く的確に分析できます。
- 佐藤さんは、多様な語彙を駆使することができます。

マネジメントで考慮すべきこと

- もし彼が顧客の言語能力の乏しさにイライラしているようであれば、もう少し相手に合わせるよう働きかけてください。
- 高度な言葉で自己表現する能力はあるものの、相手と同じ言語レベルで易しく話せるよう、積極的に顧客や見込客の話に耳を傾けるようアドバイスしましょう。
- 佐藤さんは言語情報を理解する能力は優れていますが、見込客に簡潔でわかりやすく伝えられているか、フィードバックを必要とするかもしれません。
- 佐藤さんは、他の人より高いレベルでコミュニケーションをとれます。顧客や見込客、同僚に対する彼の言語の使い方をよく観察し、他の人に合わせたコミュニケーションスタイルについて、例を示しながら指導すると良いでしょう。



言語的推理

論理的思考と問題解決に言葉を使う能力



行動上の考慮すべきこと

- 佐藤さんは、言語情報を取り込むのが普通の人より上手でしょう。
- 佐藤さんは、幅広い語彙力と優れた言語表現力を持っています。
- 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。
- 彼の強みの1つは、情報収集の分野にあります。

マネジメントで考慮すべきこと

- 佐藤さんは、顧客や見込客に彼の複雑な思考を理解してもらえないと、イライラすることがあるかもしれません。相手に合わせた言語レベルで考えを伝える方法を、必要に応じてアドバイスすると良いでしょう。
- 佐藤さんは言葉による論理的思考に長けているので、同程度の言語レベルではない顧客との意思伝達にはトレーニングを必要とするかもしれません。
- もし彼が、自分の込み入った考えを顧客に伝えることにフラストレーションを感じるようなら、もっと簡単に表現するように、または言いたいことを明確にするようにアドバイスしましょう。顧客に合わせたコミュニケーションがとれるようにするトレーニングを、必要に応じて提供すると良いでしょう。
- 佐藤さんは、言語情報処理能力や、その情報に基づきセールスの判断をする能力が非常に高い一方で、自分ほど言葉を駆使しない人とコミュニケーションをする際には、フラストレーションを感じているかもしれないことに注意しなければなりません。顧客から理解してもらえるような対人コミュニケーションの技法について、彼にコーチングすると良いでしょう。

さらに考慮すべきこと

佐藤さんは「言語的推理」測定で、この営業職のパフォーマンスモデルよりも高くなっています。これは、彼の言語情報処理能力が通常この営業職に必要とされるレベルより高く、彼がやりがいのなさにフラストレーションを感じている可能性があることを示唆します。彼と話し合い、彼の興味やパフォーマンスのレベルが損なわれていないかを確認すると良いでしょう。



計算能力

数値計算力の測定



行動上の考慮すべきこと

- 彼のビジネス関連の数値分析は、鋭く的確でしょう。
- 彼は、的確な判断を下すために正確な数的処理が求められる仕事で優れています。
- 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。
- 厳しい時間的制限などのプレッシャー下であっても、佐藤さんは正確な数値計算ができます。

マネジメントで考慮すべきこと

- 数値計算に非常に長けているので、佐藤さんは営業の業務に支障がないはずですが、しかし、彼がもしこの分野でより難しい業務を求めてくるようなら、彼のモチベーションが下がっているのではないかと注意して観察すべきです。
- 彼は、数値データが苦手な人に対してイライラするかもしれません。彼の気持ちに注意しながら、入念に顧客のニーズを理解することの必要性に関連付けて話をすると良いでしょう。
- 彼は、複雑な計算で非常に有能です。しかし、数字の情報を理解するのが苦手な顧客にその意味を適切に伝えるコミュニケーション方法については、指導を必要としているかもしれません。
- 佐藤さんは数値データを正確に速く計算します。しかし、彼より計算力の高くない顧客に対して、もっと忍耐を示せるように促す必要があるかもしれません。



数的推理

論理的思考と問題解決に数字を使う能力



行動上の考慮すべきこと

- 佐藤さんは、数値情報を速やかに理解します。
- 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。
- 佐藤さんは、数字の絡む複雑な意思決定を的確にできます。
- 佐藤さんは、数字の絡む問題解決に数値処理を効果的に応用できるでしょう。

マネジメントで考慮すべきこと

- 数値情報に基づいて何かを決定する際、佐藤さんはそのデータをどう活用するかをすぐに理解できますが、この能力を活かせる他の仕事を追加して、彼のモチベーションの低下を避ける必要があるかもしれません。
- 佐藤さんは、数値情報処理に大変優れています。十分なやりがいを見出せなければ、彼はフラストレーションを感じるかもしれません。この能力を発揮する機会がもしあまりないのなら、彼のモチベーションの低下に注意する必要があります。
- 佐藤さんは、セールス上の判断をするためのデータ理解に非常に優れていますが、仕事にこうした面のやりがいがない場合に不満を感じるかもしれません。この不満を解消するためには、やりがいのある課題を彼に与えると良いでしょう。
- 佐藤さんが複雑な数値情報を顧客に説明する時は、誤解を避けるため、日常レベルの表現を用いた適切なコミュニケーションスキルを使って相互理解を深められるようアドバイスすると良いでしょう。



エネルギー

早いペースに対応できる処理能力と耐久力を示す傾向性



行動上の考慮すべきこと

- 彼は、高い「エネルギー」レベルを示し、期限の厳しい速い仕事のペースが求められる営業職を楽しむ傾向があります。
- 佐藤さんは、自発的で活気に満ちたセールスパーソンで、緊迫感を持って行動します。
- 佐藤さんは、ペースの速い営業の環境でエネルギーッシュ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。
- 佐藤さんは、まれにみる高い「エネルギー」レベルを示し、おそらく刺激的な速いペースの営業の仕事ほどには、それ以外の系統的な仕事を楽しめないでしょう。

マネジメントで考慮すべきこと

- 彼にとってはこの営業のポジションのペースが遅すぎるようなら、必要事項さえこなしていれば、あり余るエネルギーを何か別のことで解消する時間を与えるといいでしょう。こうした人は、高い生産性をあげることに意欲を感じるものです。このエネルギーを本人の販売力向上に活用しましょう。
- 本人の意欲を満たすような仕事量を割当て、本人と部門の両方の利益になるような新たな生産的プロジェクトへの参加の機会を与えると良いでしょう。
- 本人と話し合うことによって、この営業職が本人の高いレベルの「エネルギー」や意欲を満たしていないかもしれないことを確認する必要があります。
- 彼の活力ある高い「エネルギー」レベルを積極的に活用する方法について話し合うことで、退屈から来る生産性の低下を防ぐことができます。



主張性

主導権を握り、従うよりリードする傾向性



行動上の考慮すべきこと

- 佐藤さんは、強気な成果を達成しなければならないという状況に強く動機づけられます。
- 佐藤さんは、見込客を動かしセールスを勝ち取る機会に喜びを感じます。欲しい結果に向けて積極的に商談を進めようとするでしょう。
- 彼は、営業チームをリードして、商談の方向性を左右することに強い関心を持っています。
- 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。

マネジメントで考慮すべきこと

- 彼のセールスや交渉の力を補完するために、他のメンバーと目標を共有する機会を与えると良いでしょう。
- もし彼が、積極的な営業スタイルを示す時にそのことが課題を生むなら、コントロールの問題に的を絞った研修により、彼が他の人にコントロールを委ねることが出来るようになるかもしれません。
- グループの一員としての参加を促し、他のメンバーの意見、ニーズ、影響力を受け入れようとする姿勢を伸ばしましょう。積極的に耳を傾ける傾聴のトレーニングで、顧客との交渉能力を育てることが可能です。
- 彼との会話で、セールスの交渉を上手く進める手腕があるか見極めましょう。



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



行動上の考慮すべきこと

- 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。
- 佐藤さんの「社交性」は、セールスに必要な人脈を築くのに非常に適しています。彼は人を受け入れやすく、親しみやすく、感情や考えをすぐに共有します。したがって、孤立した仕事環境には不満を感じるかもしれません。
- 佐藤さんは、見込客とやりとりしたり、顧客との関係を深めることを好みます。彼は、人から離れて、孤立して仕事をするのを極度に嫌うかもしれません。
- 佐藤さんは、すぐに見込客と関係を築き、どんな人とでも上手く付き合いします。

マネジメントで考慮すべきこと

- 彼が今よりけじめのあるワークスタイルをとれるよう手助けが必要な場合は、あなたの組織の文化にあった教育を施しましょう。組織文化に合わせるということがいかに重要で、また社内での立場の確保に有利であるかを強調しましょう。
- 彼をより課題に集中させるには、今のセールス環境にあるような、ざっくばらんであまり重要ではない人間関係から距離を置くよう注意を促す必要があるかもしれません。
- 彼と話し合うことで、この職務よりも多くの人と交流できる営業のほうが向いている可能性を確認すると良いでしょう。
- 個人で取り組む課題があり、その仕事に集中することが組織に求められる場合、彼の同僚で一番影響力のあるセールスパーソンに、組織の営業スタイルに溶け込むよう手助けをしてもらうと良いでしょう。



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ことを好む傾向性



行動上の考慮すべきこと

- 営業の手順にあまりにも制限と指導が多いと、彼はためらうかもしれません。
- 佐藤さんは、融通の利かない方法に対して、概して否定的です。彼がチームや規則に対しあまりにも反感を示して適応できないのならば、それは上司にとって問題になるかもしれません。
- 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。
- 佐藤さんは、方針や指示を重視する上司には、しばしば用心深く防衛的に接する傾向があります。

マネジメントで考慮すべきこと

- 彼の元々の姿勢は順応とは正反対であるため、組織の文化への適合は容易ではないかもしれません。無理のない範囲で、あなたの営業方針に従うよう促しましょう。
- 組織の方針ややり方に対する反対には時に妥協が必要な場合もありますが、マネジャーとしては選択肢を彼に明確に示して順応を促し、営業活動に集中させることが必要かもしれません。
- 個人的に一对一で話し合い、コンプライアンスの重要性や、あなたが営業マネジャーとしていつでも支援や指導の準備をしていることを強調しましょう。
- 彼に手続き上のガイドラインに基づいた行動を求める際は、それによって他の機会には時折個人的自由が許されることを伝えます。主要な目標にはこの方法を用い、その他の領域ではある程度の余地を与えるということです。

さらに考慮すべきこと

佐藤さんは「組織従順性」測定で、この営業職のパフォーマンスモデルよりも低くなっています。これは標準的なやり方に従おうとする意欲が、通常この職務に必要とされるレベルより低く、この分野での職務遂行能力に、彼が問題を抱えているかもしれないことを示唆します。彼との話し合いでは、どれだけ彼が組織の方針を支持でき、あなたの営業部門の手順を尊重できるかを確認してください。



態度

人や結果に対して、肯定的に受け取る傾向性



行動上の考慮すべきこと

- 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。
- 佐藤さんは、交渉における他者の動機に対して疑念を抱く傾向があります。
- 佐藤さんは、交渉をする際守りの姿勢を取りがちですが、状況を吟味せずに引き下がることはほとんどありません。
- 佐藤さんは商談の場で、相手の求めることに疑問を抱いてしまい、真意を受け入れるのに時間がかかる傾向があります。

マネジメントで考慮すべきこと

- 彼は、他のメンバーのモチベーションに疑問を感じているかもしれないので、昼食時やくだけた会話などで基本的な信頼を築くことにより、他のメンバーへの懸念を和らげることができます。
- 彼と話し合い、彼がこの営業ポジションに懐疑的でないかどうかを確認し、適応策の必要性を探るべきでしょう。
- 仕事の進め方に変更がある場合は、彼の気持ちを話し合う十分な時間を取ります。その際、あなたは落ち着いた協力的な態度と姿勢を見せるようにしましょう。目の前の営業目標への集中が必要であることを強調すべきです。
- 佐藤さんが変化を受け入れることを躊躇し始めたら、話し合いの場を提案して悩みを聞きましょう。彼の仕事にはフィードバックを与え、より生産的に行動できるよう後押しします。



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



行動上の考慮すべきこと

- 通常、彼は自分が下した決定に自信を持っています。
- 佐藤さんは、顧客の要求には、切迫感を示しながら速やかに対処します。
- 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。
- 決断する時に、佐藤さんは自分の都合を優先し、クロージングの時も躊躇しないでしょう。

マネジメントで考慮すべきこと

- 意思決定において不必要なリスクを避けたいのなら、不十分な情報で意思決定することの方が期限を守らないことより影響が大きいことがあることを理解させると良いでしょう。
- 意思決定には根気強さも必要であることを佐藤さんに理解させることが大事です。彼の意思決定に、慎重さと情報の分析を行うプロセスを求めてください。
- 佐藤さんは、思いつきで意思決定をしているように見えるかもしれませんが。その場合は、注意深く慎重な意思決定を通して不要なリスクを避ける必要があることを彼に助言してください。
- 佐藤さんの即断即決が問題になるようなら、慎重に意思決定するためのトレーニングが必要かもしれません。より客観的な意思決定を促すために、情報分析を徹底して行うことの大切さを強調すると良いでしょう。



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



行動上の考慮すべきこと

- 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。
- 彼は、問題を避けて通ることや、商品やサービスの事実を曲げて伝えることが、おそらく不快です。操ろうとするよりは率直なほうが、彼にとっては好ましいでしょう。
- 佐藤さんは、自分の意見を率直に示します。このことは、競合場面で有利に働くこともあります。しかし、巧妙さを求められる商談では困難をきたすでしょう。
- 佐藤さんは、自分が相手に対して思っていることを、率直かつ断定的に言う傾向があります。

マネジメントで考慮すべきこと

- 彼が販売成績を向上できるように、必要であれば、言葉どおりに相手を受け入れる能力、あるいは少なくとも寛容な行動を示すトレーニングを提供すると良いでしょう。
- 彼の協調性の低さが対立を生むようならば、チームビルディングと忍耐力を身に付けるトレーニングによって、この性格を自制させることができるでしょう。
- 営業チームの視点を受け入れ、かつ協力することができたら報われるような目標を、彼のために設定すると良いでしょう。
- 個人的目標と営業チームの目標とを連携させることによって、彼のチームへの協力を強めましょう。

さらに考慮すべきこと

佐藤さんは「協調性」測定で、この営業職のパフォーマンスモデルよりも低くなっています。見込客の意見や感覚に対する彼の忍耐力が、通常この職務に必要とされるレベルより低い。そのため、彼はこの組織の文化に適応する必要があるかもしれません。



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



行動上の考慮すべきこと

- 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せんが、必要であれば上司の指示を受け入れることもできます。
- 通常彼は、営業目標の達成に一人で対処することを好みます。
- 佐藤さんは、深刻な孤立状態になることを避けつつ、自力で営業する機会を望みます。
- 佐藤さんは、細かい管理のない状況で、任されてセールスできることを好みます。特にストレスがあるような状況でも、彼は上からの指示を受けることに抵抗するかもしれません。

マネジメントで考慮すべきこと

- 佐藤さんには、組織にとって適切な範囲内でできるだけ柔軟に行動することを許し、譲れない一線は守らせてます。
- 物事のやり方をコントロールすることがあなたの組織文化において重要なら、組織のあり方についてのあなたの考えを説明しながら彼の意見にも客観的に耳を傾けるとよいでしょう。
- 佐藤さんとの話し合いにより、より大きな自立を求める彼にとってフラストレーションとなる状況がないかを確認すべきです。
- 監督を受ける彼の姿勢が組織の営業文化に適合しない場合は、裁量が認められる領域で自主的な表現を許可しながら、適切に彼を管理すべきです。



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



行動上の考慮すべきこと

- 佐藤さんは、主観的に考える傾向、つまり事実に基づいた営業データより自分の意見を重視する傾向があります。
- 佐藤さんは、直感に従って顧客への解決策を決定し、客観的な意思決定を避ける傾向があります。
- 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。
- 佐藤さんはセールス活動上の問題解決では、統計やデータに頼るより、直感を働かせることが多いかもしれません。

マネジメントで考慮すべきこと

- 思い込みを避け、正しい情報収集に努め、より情報に基づいた行動計画を立てるよう彼を後押ししましょう。
- より多様な情報源を調べるよう佐藤さんを指導しましょう。セールスについての仮説を立てる前に、彼は事実や客観的データを重視する必要があるようです。
- より客観的に問題解決にあたる方法で佐藤さんに指導します。トレーニングにおいては、論理的思考の段階的プロセスを重視すべきです。
- 彼の主観的な問題解決のスタイルについて話し合い、直感を避けてより客観的思考へと佐藤さんを導くようにします。

さらに考慮すべきこと

佐藤さんは、「判断の客観性」測定で、この営業職のパフォーマンスモデルよりも低くなっています。これは彼の意思決定プロセスが、通常この職務に必要とされるレベルほど客観的ではなく、高度な客観的判断に求められる現実的なプランニングを好まない可能性があることを示唆します。



仕事への興味

この興味セクションでは、回答者が6つの興味のどの分野に集中するかを測定します。佐藤さんの興味トップ3と、パフォーマンスモデルの興味トップ3が下にランク順に示されています。両者に共通の興味は丸で囲まれています。

佐藤さんのトップ3



人的サービス

他の人を支援したり、人の役に立つような活動に関心がある



事業開発

説得力を活かしてアイデアを示したり、セールスなどに伴う活動に興味がある



財務・事務管理

情報のまとめや調整、ビジネス手続きの管理、財務データの処理といった活動に関心がある

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

機械や工具などの道具を扱う実践的仕事に関心がある

○ = マッチしている

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。

佐藤さんは「人的サービス」を第一の興味分野にしており、チームメンバー・会社・顧客など人と共に仕事をし、人に尽くす営業活動を求めそうです。彼の主要な興味分野なので、サービス精神を持って営業することは彼を最も動機づけるでしょう。

次の興味分野として、彼は起業家精神に富んだ世界に身を置く「事業開発」の活動に動機づけられます。営業や競争は、彼の仕事上の意欲を高めるのに役立つでしょう。

最後に「財務・事務管理」の活動への興味です。情報整理・営業記録管理・予算管理については、彼の他の上記興味分野ほど、活動における動機づけにはならないものの、これらの活動は、彼の営業スタイルの一部となっています。



さらに考慮すべきこと

トップ3の興味の中に、佐藤さんの興味として「機械・作業」はありませんでした。彼は、この職務で成功している人ほどにはこの仕事の機械・作業の側面に意欲を感じないでしょう。

重要なセールス行動

このセクションでは、「重要なセールス行動」の7項目について、佐藤さんの特徴を記述しています。これは、彼の「行動特性」の結果にのみ基づいており、その職務や彼の「思考スタイル」、「興味」とのマッチは関係ありません。

下記は、彼と同じような行動特性のスコアの人が取るのであろうセールス上の行動を示したものです。しかしながら、一口に営業職といっても、その組織や販売する商品あるいはサービス内容の違い、地域の違いなどのさまざまな要因によって異なります。これは、営業の分野だけでも様々なパフォーマンスモデルが見られることから明らかです。したがって、意思決定を行う際は、その職務への彼のフィット、すなわちジョブマッチパーセントを確認して、適性を十分に考慮することが求められます。

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、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、何かが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、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ています。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。

