



パフォーマンスモデル

**MR**

# Profiles Sales Assessment™

## パフォーマンスモデル定義

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、各スケールのスコアがパフォーマンスモデルの範囲内にある人物像を示しています。各スケールの記述は、『MR』の職務に最適な人物の情報を提供しています。



## 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。

ラーニング指標 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

言語スキル 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

言語的推理 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

計算能力 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

数的推理 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

思考スタイル

エネルギー 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

主張性 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

社交性 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

組織従順性 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

態度 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

決断性 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

協調性 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

独立性 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

判断の客観性 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

行動特性

このパフォーマンスモデルの興味のトップ3です。

 事業開発

 人的サービス

 機械・作業

仕事への興味



## 求められる人物像

### 思考スタイル

#### ラーニング指標

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

#### 言語スキル

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

#### 言語的推理

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

#### 計算能力

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

#### 数的推理

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

### 行動特性

#### エネルギー

活動的で、同時に複数のセールス案件に集中できる人物

#### 主張性

直接的なやり方で成約を勝ち取り、競争を楽しめる人物

#### 社交性

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

#### 組織従順性

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

#### 態度

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

#### 決断性

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

#### 協調性

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



### 独立性

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

### 判断の客観性

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

### 仕事への興味

#### 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

