



Sales CheckPoint Performance Feedback System™ ユーザーガイド

Profiles  International
imagine great people®

はじめに

Sales CheckPoint Performance Feedback System™は、主としてセールスチームの有効性を評価するために設計されたサーベイシステムであり、セールスパークソンおよびそのセールスマネジャーから得た客観的な結果を提供します。Sales CheckPoint では、19の重要スキルセットを7つの普遍的セールスコンピテンシーに分類することにより、セールスパークソンのパフォーマンスを明らかにします。結果レポートは、セールスマネジャーにはマネジメントレポートを、セールスパークソンには個人フィードバックレポートを渡すことが推奨されます。

本ユーザーガイドでは、Sales CheckPoint について紹介し、それを組織内で効果的に使用するために推奨する方法を示します。Sales CheckPoint の中核にあるのは、組織をセールストレーニングおよび能力開発の面で支援するために設計されたレポート群です。これを使用することにより、従業員の生産性低下、士気の低下、職務満足度の低下、および離職率の増加の原因とみられる営業管理の諸問題を明らかにすることができます。

Sales CheckPoint のご利用に当たっては、御社担当のプロファイルズ社パートナーがサポートを提供しています。

Sales CheckPoint の理解と使用

Sales CheckPoint は、セールスマネジャーとともに営業現場で働くセールスパークソンに関する情報を収集し、セールスマネジャーに、優秀なセールスチームを育成するのに役立つ情報を提供できるように設計されました。Sales CheckPoint は、プロファイルズ社商品ラインの1つとして、最大限の営業実績の達成を促すために設計されています。Sales CheckPoint を利用することにより、効果的なセールスチームを育成し、個別の営業実績を向上させ、セールスパークソンおよびそのセールスマネジャーの回答が反映された最適なトレーニングプログラムを設計できます。また、このシステムを使用して、セールスマネジャーがセールスパークソンの能力開発の機会を見極め、その優先順位を設定することも可能です。

Sales CheckPoint Performance Feedback System™

Sales CheckPoint は、セールスパークソンとセールスマネジャーが営業の場面でのセールスパークソンの行動を観察した結果を効果的に収集します。このサーベイでは、営業に関する 79 項目の行動が提示されます。これら 79 項目は、19 のスキルセットに分類され、さらに 7 つの普遍的セールスコンピテンシーにグループ化されます。セールスマネジャーは、セールスパークソンの行動を各項目について評価するという形で、自分の観察結果を報告します。

79 の各サーベイ項目では、選択肢が 6 つ提示され、評価者はその中から選択します。これらの選択肢は、セールスパークソンおよびセールスマネジャーがセールスパークソンの各行動を観察して感じた頻度を示しています。6 番目の選択肢である「この行動を見る機会がない」は、リストアップされた行動を評価者が観察あるいは評価する機会がなく、意味のある回答を出せない場合に選択します。

回答の 6 つの選択肢：

回答	説明	頻度
1	ほとんどない	0 - 10%
2	まれにある	11 - 39%
3	ときどきある	40 - 60%
4	よくある	61 - 89%
5	ほとんどいつも	90 - 100%
N	この行動を見る機会がない	

また、セールスパークソンおよびセールスマネジャーは、セールスパークソンが実績を出すために最も重要な 19 のスキルセットのうち 6 つを選択することを求められます。これらのスキルは、重要スキルセットとして印が付けられ、セールスパークソンとセールスマネジャーとの調整を比較して示します。

新しいサーベイの作成

Sales CheckPoint は、プロファイルズ社のサーベイセンター（PSC）を使用してオンラインで管理されます。

新しいサーベイを作成する場合、サーベイセンター管理者は下記の情報を提供し、サーベイのオプションを選択します。

- セールスパークソンの名前
- 上司のセールスマネジャー
- コメント欄のオプション—7つの普遍的セールスコンピテンシーに関して、セールスマネジャーに最適なコメントを記入してもらうオプションを選択できます。各コメント欄には全角 500 文字まで入力可能です。
- サーベイ期限—この日付は最初の通知およびリマインダーを回答者に送信するために必要です。期限は、サーベイの終了日ではありません。サーベイは、管理者が完了させない限り終了しません。

管理者は、新しいサーベイを作成し、後でサーベイを有効化することも、作成と同時に有効化することもできます。サーベイが有効化されると、サーベイのリンクおよび固有のキーを示した通知が各回答者に即時に送信されます。

Sales CheckPoint の管理

Sales CheckPoint サーベイの利点やサーベイの所要時間などのプロセスについては、セールスマネジャーにできれば直接説明してください。このシステムが社内で一度も使用されたことがない場合、あるいは類似サーベイを過去に使用されて望ましくない結果であった場合などに特に重要です。誠実に、正直に、そして率直に回答するように要請してください。

通知を受け取った回答者は、サーベイセンターへアクセスする際に固有のパスワードを作成します。同時に、パスワード情報を記録し、安全な場所へ保管するように奨められます。このユーザーガイドで不明な点は、御社担当のプロファイルズ社パートナーまでご連絡ください。

レポートの活用

Sales CheckPoint のレポートは、セールスパークソンおよびそのセールスマネジャーに関する豊富な情報を提供します。各レポートは、ビジネスにおいて使用される平易な言葉で明確に書かれているため、難しい解釈の必要はなく、グラフと文章で書かれた結果を読み手は簡単に理解できます。各レポートは、セールスパークソンの業績に関する客観的な視点を提供しています。このレポートおよびその他プロファイルズ社評価ツールに関するご質問は、御社担当のプロファイルズ社パートナーまでご連絡ください。

Sales CheckPoint のレポートでは、グラフ中に「好ましいゾーン」というゾーンが示されます。このゾーンは、セールスマネジャーが、最も効果的なセールスパークソンに与えるスコア 4 以上のゾーンです。この基準点が、スコアに意味を持たせています。

19 のスキルセットのうち 3 つは、能力開発領域として特定されます。これらは、セールスマネジャーやセールスパークソンが成功のために重要であると判断したスキルセットの中から選択されます。能力開発領域として選択された重要スキルセットは、下記の順番ですべて特定されず。

順位	重要スキルの選択	評価	マネジャーのスコア
1	セールスパークソン/マネジャーが選択	両者が 4.0 (好ましいゾーン) 未満	一番低いスキル
2	セールスパークソン/マネジャーが選択	マネジャーが 4.0 (好ましいゾーン) 未満	一番低いスキル
3	マネジャーのみが選択	両者が 4.0 (好ましいゾーン) 未満	一番低いスキル
4	セールスパークソンのみが選択	両者が 4.0 (好ましいゾーン) 未満	一番低いスキル
5	セールスパークソン/マネジャーが選択	両者が 4.0 (好ましいゾーン) 以上	一番低いスキル
6	上記でもまだ能力開発領域が足りない場合、セールスマネジャーが選択した重要なスキルセットの中で、スコアが低いものから選択されます		

Sales CheckPoint では、さまざまなレポートを提供します。各レポートは、サーベイ対象のセールスパーソンに対する貴重な洞察を提示しています。各レポートの簡単な説明を下記に示します。

- 1. 個人フィードバックレポート** - 本レポートは、セールスパーソン向けです。セールスコンピテンシー概観、スキルセットサマリー、重要スキル一致サマリー、セールスコンピテンシー要約、スキルセット分析、全サーベイ項目のサマリー、サーベイコメント（コメント欄を設定した場合）、および能力開発サマリーが示されます。本レポートの後半は、セールスパーソンのキャリア能力開発領域に焦点を当てながらワークシートを埋めていく形式のアクションプランです。
- 2. マネジメントレポート** - 本レポートは、個別フィードバックレポートと同じ情報を提供しますが、セールスマネジャー向けです。また、レポートの後半ではセールスパーソンと一緒に取り組むためのガイダンスも提供しています。
- 3. 個人比較レポート** - 本レポートは、2つの異なるサーベイ（過去と現在）の個別フィードバックレポートを、個別フィードバックレポートと同じ情報分類で統合および比較しています。本レポートは、セールスパーソン向けです。
- 4. マネジメント比較レポート** - 本レポートは、2つの異なるサーベイ（過去と現在）のマネジメントレポートを、マネジメントレポートと同じ情報分類で統合および比較しています。本レポートは、セールスマネジャー向けです。
- 5. マネジメントサマリーレポート** - 本レポートは、セールスマネジャーに向けてマネジメントレポートのサマリーとして設計されています。マネジメントレポートからセールスコンピテンシー概観、重要スキル一致サマリー、および能力開発サマリーが抜粋されています。
- 6. マネジメントサマリー比較レポート** - 本レポートは、2つの異なるサーベイ（過去と現在）のマネジメントサマリーレポートを、マネジメントサマリーレポートと同じ情報分類で統合および比較しています。
- 7. エグゼクティブ概観** - 本レポートは、経営幹部向けです。営業部門のリーダーシップ能力開発を促すために、複数のサーベイをまとめています。本レポートは、セールスチーム一致率、組織開発サマリー[コンピテンシー]、および組織開発サマリー[スキルセット]の3つの部分で構成されています。