



パフォーマンスモデルのレポート

営業管理職

ProfileXT[®] 候補者マッチングデータ

パフォーマンスモデル作成日： 2020/09/09

印刷日： 2020/09/09

部外秘

SBPデモ
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[®]

サマリー

このレポートは、パフォーマンスモデル営業管理職との対比で選出された複数の候補者を比較しています。この情報は、1つの職務に複数の候補者がいる際の面接の準備として役立ちます。それぞれの候補者のこのモデルへの適合度がパーセントで示されます。適合度は、各人の思考スタイル、行動特性、仕事への興味を総合したものです。

ここに示されたパフォーマンスモデル営業管理職に適合する候補者を選出して、そのレポートを読み、各人を的確に把握してください。

このレポートは、対象者の教育や経験のレベルを測定するものではないことをご理解ください。また、その職務のスキル要件もその対象としていません。

候補者	職務適合度
香美 広瀬	90%
Carlos Aguilar	88%
A子 堀口	87%
Yumi SHIROTA	81%
龍太郎 村上	81%
Yoshio KITANI	76%
John Smith	61%

注：

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。

サマリー

網掛けの部分は、営業管理職のパフォーマンスモデルを示します。

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



思考スタイル

エネルギー



主張性



社交性



組織従順性



態度



行動特性

決断性



協調性



独立性



判断の客観性



この興味分野では、対象者の結果をもとに、このパフォーマンスモデルのトップ3の興味を決定しています。このモデルのトップ3は、下記に高い順に示されます。

 事業開発

 財務・事務管理

 人的サービス

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

期待される通りに情報を吸収し、より複雑な情報処理でも正しく理解できる人物

言語スキル

通常の意味疎通ができ、日常業務のより複雑なことでもコミュニケーションをとれる人物

言語的推理

複雑な言語情報を分析する能力を持ち、日常のコミュニケーションを効果的に解釈できる人物

計算能力

仕事でごく普通の数値情報を活用し、時々より複雑な計算を求められるかもしれない人物

数的推理

意思決定の際、数値データを活用することができて、グラフで表したこのデータを処理するのに手助けをほとんど必要としない人物

行動特性

エネルギー

活動的で、1度にいくつかの仕事に集中できる人物

主張性

権力のある職務に強く動機づけられ、リーダーに従う役割をめったに求めない人物

社交性

適度に社交的で、自分の考えや提案を発表する機会に意欲を感じ、チームで働く環境に励まされる人物

組織従順性

体系的な環境に上手に対応し、他の人のリーダーシップを喜んで受け入れる人物

態度

前向きな姿勢を一貫して保ち、簡単に人を信用し、ゆったりした社交スタイルを持つ傾向がある人物

決断性

タイムリーに一貫性のある対応ができ、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

顧客や同僚のニーズに適切に対応でき、時々グループの見解とは異なる個人的な見解を示す必要性も正しく理解している人物



独立性

適度に自主性を示すものの、仕組みや管理を必要に応じて受け入れられる人物

判断の客観性

客観性や実用性を論理的に適用して、慎重な意思決定をするためデータを活用する人物

仕事への興味

事業開発

営業やマネジメントの早いペースと競争に動機づけられる人物

財務・事務管理

事務管理業務あるいは財務データ処理に動機づけられる人物

人的サービス

人を助けたり、援助するサービスを提供する仕事に動機づけられる人物

