

Profiles Sales CheckPoint™

Profiles Sales CheckPoint™ <プロフィールズ・セールスチェックポイント> は、セールスマネジャーが営業社員を評価する 180 度フィードバックシステムです。部下の育成ニーズを浮き彫りにし、セールスの優先順位をマネジャーと部下の間で一致させます。コーチングやコミュニケーションにも有用な情報を提供し、部下の生産性、満足度の向上、離職率の低減に貢献します。

このアセスメントは営業社員の自己評価をセールスマネジャーの評価と比較してフィードバックします。セールスの成功にとって重要なスキルや、その他の『スキルセット』において、両者がそれをどのように評価しているかを明らかにします。

セールスリーダーは常にチャレンジしています

しかし、すべてが上手く行くわけではありません。刻々と変化する経済環境の中、最大効果を生み出すための「セールスマネジメント・ツール」の必要性はますます高まっています。

Sales CheckPoint は、セールススキルのニーズ、期待度、成果などに関する上司・部下間の重要な認識ギャップを、すばやく簡単に洗い出します。その結果、セールスリーダーは、部下の最も貴重なリソース（時間）を彼らのセールス力向上と目標達成のために配分することが可能になります。

Identify (確認)

すぐに主要な必要能力（セールスコンピテンシー）のギャップを確認できます。複雑で難解なレポートを読み解く必要はありません。

Develop (育成)

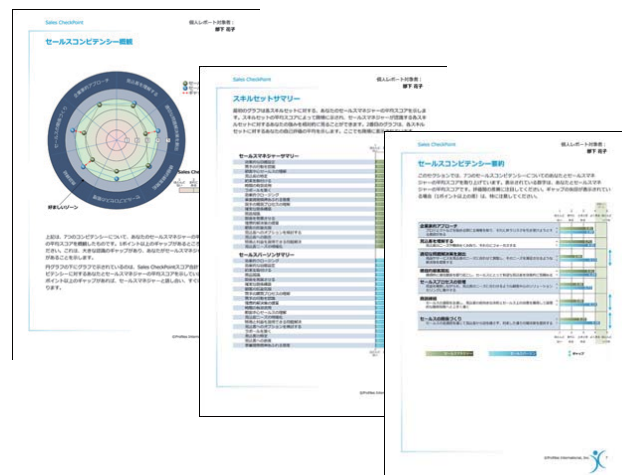
従来型の全員一律のセールストレーニングを計画するのではなく、セールススキル・ギャップにターゲットを絞ったトレーニングで的確に個人を育成できます。

Align (一致)

あなたの部下の目標を、組織の期待や目標と一致させます。部下の優先していることは、あなたの優先事項とは異なることが多いものです。

Improve (向上)

部下のより良いジョブフィットを検討し、弱みに対処し、強みを最大化することで、生産性とリテンション（離職率低減）を向上させます。



Sales CheckPoint™ で測定する 7つの普遍的セールスコンピテンシー

- ⇒ 企業家的アプローチ
- ⇒ 見込客を理解する
- ⇒ 適切な問題解決策を創出
- ⇒ 積極的顧客開拓
- ⇒ セールスプロセスの管理
- ⇒ 商談締結
- ⇒ セールスの関係づくり

Profiles International 社は、20 年以上にわたり世界中で 4 万以上の組織との経験を有します。プロフィールズ株式会社は、この専門知識を生かし、信頼性・妥当性のあるソリューションを提供いたします。明確で実用的なレポートを通じて、すばやい結果をお届けし、専用の顧客サービスを提供することで、貴組織のタレントマネジメント諸問題に取り組むことを可能にします。

Profiles Sales CheckPoint™



- ・ 営業社員の的確な育成ニーズ
- ・ 効果的な部下指導とコミュニケーションを可能にする
- ・ セールス上の優先順位を一致させる
- ・ 生産性の向上と離職率の低減

測定項目	<p>19のスキルセット</p> <p>7つのセールスコンピテンシー：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 企業家的アプローチ ・ 見込客を理解する ・ 適切な問題解決策を創出 ・ 積極的顧客開拓 ・ セールスプロセスの管理 ・ 商談締結 ・ セールスの関係づくり
方法	<p>サーベイの活用：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業社員が自己評価を行う ・ セールスマネジャーが営業社員を評価する
所要時間	各参加者につき 15 分ずつ
出力レポート	<ul style="list-style-type: none"> ・ 個人フィードバックレポート（セールスパerson向け） ・ マネジメントレポート（セールスマネジャー向け） ・ マネジメントサマリーレポート ・ 個人比較レポート ・ マネジメント比較レポート ・ マネジメントサマリー比較レポート ・ エグゼクティブ概観レポート
実施方法	インターネット
集計・レポート出力方法	インターネット
集計・レポート出力時間	即時