

1. Sales CheckPoint とは？

－Sales CheckPoint は、セールスチームにおける上司とその部下がセールスの効果性を評価するよう設計されたサーベイです。

Sales CheckPoint は、CheckPoint360°とは異なる、セールス用の 180 度評価ツールです。

2. 使用するには？

－Sales CheckPoint には、専用の SCP (Sales CheckPoint)メーターが必要です。

3. 回答グループや階層の呼称をカスタマイズすることはできますか？

－いいえ、Sales CheckPoint は「グループ」単位ではありません。セールスパークソンとその上司の 1 対 1 の回答で構成され、その呼称（セールスパークソン、セールスマネジャー）は変更できません。

4. 一人のセールスパークソンに対して同時に複数の上司が回答することはできますか？

－いいえ、上司は一人のみです。

5. 「コンピテンシー」、「スキルセット」、「セールス行動」の項目について教えてください。

－Sales CheckPoint では、7 つの普遍的セールスコンピテンシーと 19 のスキルセット、79 のセールス行動を測定します。

6. 能力開発領域はどのように選択されているのですか？

－能力開発領域は、まずセールスパークソンと上司の双方が重要スキルセットとして選択したスキルに照準を合わせ、上司が回答した評価を基にして決定されます。次に、上司のみが重要スキルセットとして選択したものも同様に参照します。（詳細はユーザーガイドに記載されています）

7. Sales CheckPoint にはどんなレポートがありますか？

－下記のレポートが自由に発行できます。（レポート 3、4、6 は、時間経過による比較を示すものです）

1. 個人フィードバックレポート
2. マネジメントレポート
3. 個人比較レポート
4. マネジメント比較レポート
5. マネジメントサマリーレポート
6. マネジメントサマリー比較レポート
7. エグゼクティブ概観

8. Sales CheckPoint のサポート資料にはどんなものがありますか？

－専用のユーザーガイド、テクニカルマニュアル、eパンフレットが用意されています。

HRD株式会社

TEL : 03-6777-7869