



レポート対象者：

部下 花子

Sales CheckPoint Performance Feedback System™ 個人比較レポート

レポート作成日：2015/01/21

部外秘

今回のサーベイ回答日：2015/01/20

サーベイ回答者：

セールスパーソン および セールスマネジャー

セールスマネジャー-- 上司 たろう

.....
前回のサーベイ回答日：2014/02/11

サーベイ回答者：

セールスパーソン および セールスマネジャー

前回のセールスマネジャー-- 上司 たろう

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®

Sales CheckPoint

Sales CheckPointサーベイの目的は、あなたとあなたの上司であるセールスマネジャーから見たあなたのセールス行動を明らかにすることです。79項目のセールス行動が、サーベイ項目となっています。これら79項目は、19のスキルセットにまとめられ、さらに7つの普遍的セールスコンピテンシーにまとめられています。サーベイでは、あなたとセールスマネジャーが、あなたの行動についての各項目を評価しました。

以下のスキルセットは、7つの普遍的セールスコンピテンシーに分類されています。一般に、この普遍的セールスコンピテンシーに含まれる行動をよく示すセールスパークソンは、セールスにおいて有能であり、成果をあげているとされています。

7つの普遍的セールスコンピテンシーと、それに含まれる19のスキルセットは、以下の通りです。

1. 企業家的アプローチ

- 事業開発精神あふれる態度
- 時間の有効活用
- 効果的な目標設定

2. 見込客を理解する

- 買手の行動を認識
- 買手の購買プロセスの理解

3. 適切な問題解決策を創出

- 特徴と利益を説明できる問題解決
- 商品知識

4. 積極的顧客開拓

- 見込客の特定
- 約束を取付ける

5. セールスプロセスの管理

- 顧客中心セールスの理解
- ラポールを築く
- 見込客ニーズの明確化
- 見込客への助言

6. 商談締結

- 見込客へのオプションを検討する
- 理想的解決策の提案
- 顧客の反論克服
- 効果的クロージング

7. セールスの関係づくり

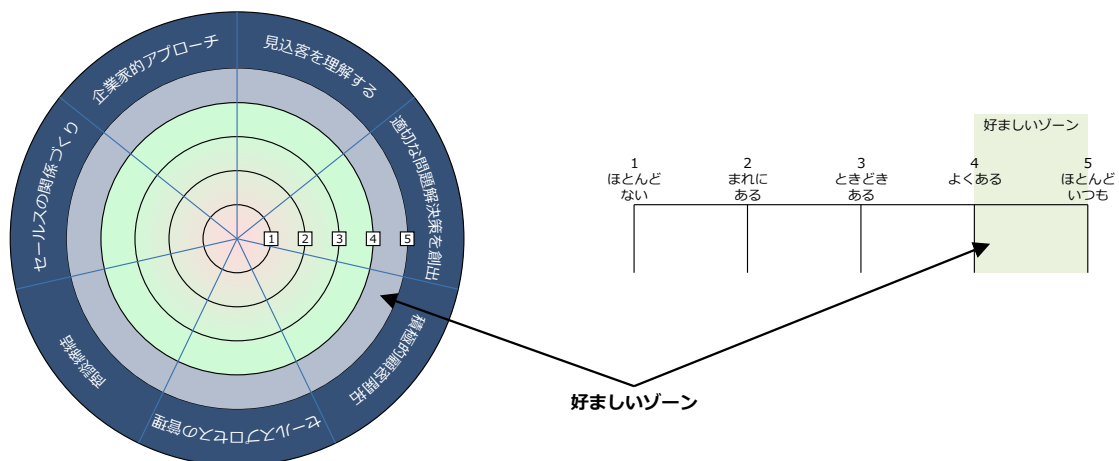
- 確実な関係構築
- 関係を発展させる



79のSales CheckPointサーベイ項目で、回答者は6つの選択肢から1つを選びました。回答者は自分の観察に基づき、各行動についてセールスパークソンが示したと思う頻度を回答しました。第6の選択肢は「機会なし」で、その行動を観察する機会がないため、妥当な回答ができない場合に選択しました。6つの選択肢は以下の通りです。

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	

好ましいゾーン：好ましいゾーンとは、経験豊富なセールスマネジャーやセールストレーナーたちが、有能なセールスパークソンであると評価するスコアの範囲（4.0～5.0）です。成功には各スキルセットがどれも重要であり、このゾーンは、セールスパークソンが常にそのレベルの行動を目指すべきであるという指標です。



個人比較レポートについて

このレポートは、あなたとセールスマネジャーが行ったSales CheckPointサーベイの結果を要約したものです。あなたに対する評価が、グラフとスケールで次ページ以降に示されています。

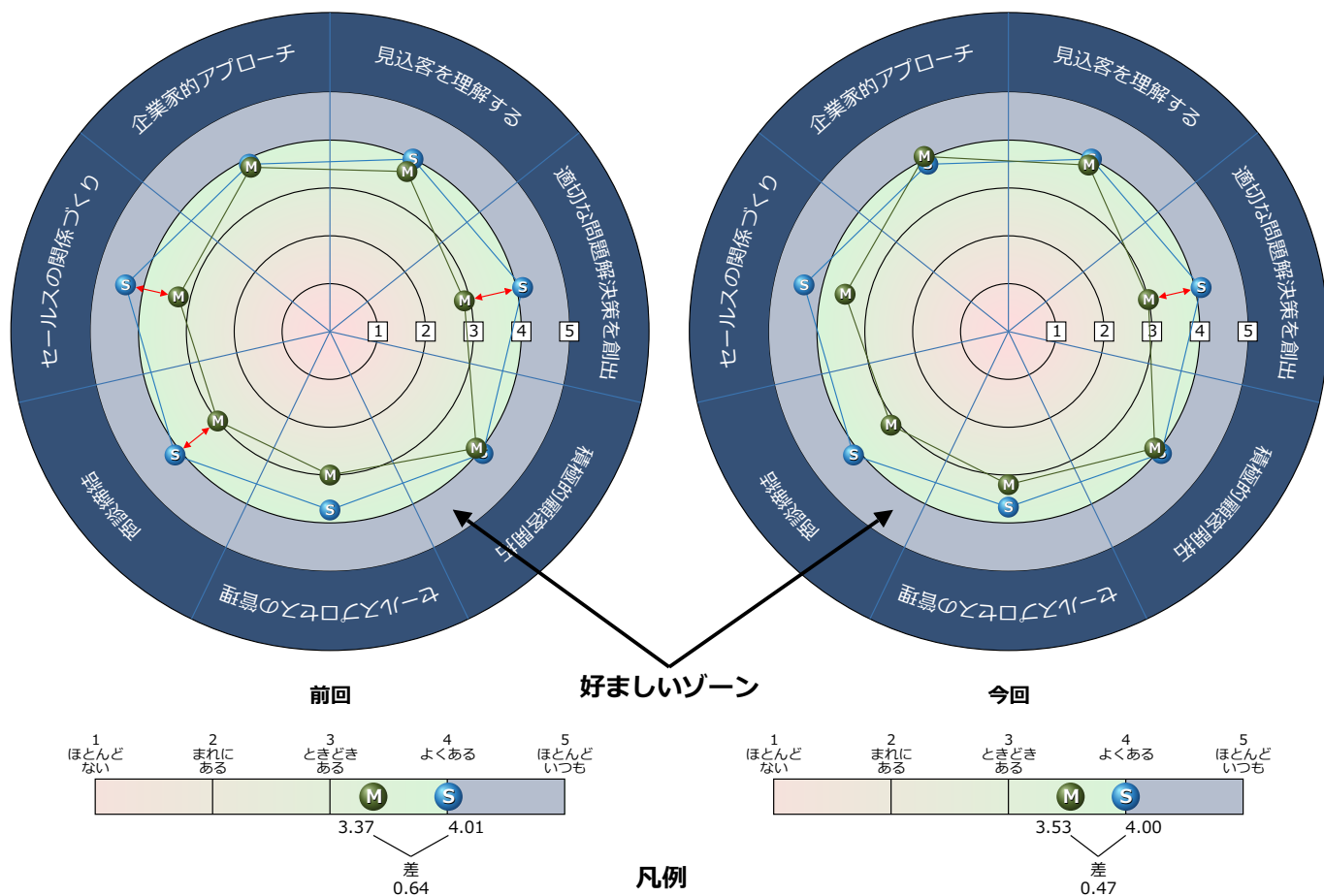
各セクションで示されるフィードバックの内容は、下記の通りです。

- **セールスコンピテンシー概観:** 7つの普遍的セールスコンピテンシーの結果。あなたとセールスマネジャーの平均スコアを比較し、スコアが好ましいゾーン内かどうかを示します。また、Sales CheckPointスコアの合計を、あなたとセールスマネジャーとのスコアの差とともに示しています。
- **スキルセットサマリー:** あなたとセールスマネジャーが評価した19のスキルセットの概観。最新のサーベイに基づく平均スコアを降順に示しています。セールスマネジャーサマリーがあなたのセールスマネジャーのスコア、セールスパersonサマリーがあなたのスコアです。ここから、各スキルセットに対する強みと弱みを相対的に見ることができます。
- **重要スキル一致サマリー:** あなたとセールスマネジャーが重要と見なしたスキルセットの概観。
- **セールスコンピテンシー要約:** 7つの普遍的セールスコンピテンシーの結果で、あなたとセールスマネジャーの平均スコアを比較し、1ポイント以上の差があるものを指摘しています。
- **スキルセット分析:** 19のスキルセットの結果について、あなたとセールスマネジャーの平均スコアを比較し、平均スコアに1.5ポイント以上のギャップがあるときは指摘します。さらに、重要スキルセットの分析により、強み、フォーカスエリア、二人のスコアに大きなギャップがある領域を明確にします。（二人とも19項目のうち重要スキルセットを6つ選びました。あなたのセールス能力にとってきわめて重要と考えられたスキルセットです。）
- **全サーベイ項目のサマリー:** 全79項目のサーベイの結果です。あなたとセールスマネジャーのスコアを表示し、重要スキルセットに指定された項目には太字のアイコンが表示されています。
- **能力開発サマリー:** 19のスキルセットに対するあなたの強みと成長ニーズについて解説します。

このレポートを参照する際は、人の能力範囲には一定の限界があるということを念頭に置いてください。すべてを同じようにうまくできる人はいません。このフィードバックを学習ツールとして活用することで、あなたのセールス能力を向上させる貴重な第一歩となります。多くのセクションにある、2つの異なる時点でのSales CheckPointサーベイ結果の比較が、このレポートの特徴です。平均スコアの差異が1ポイント以上ある場合、アイコン(⚠)が表示されます。



セールスコンピテンシー概観

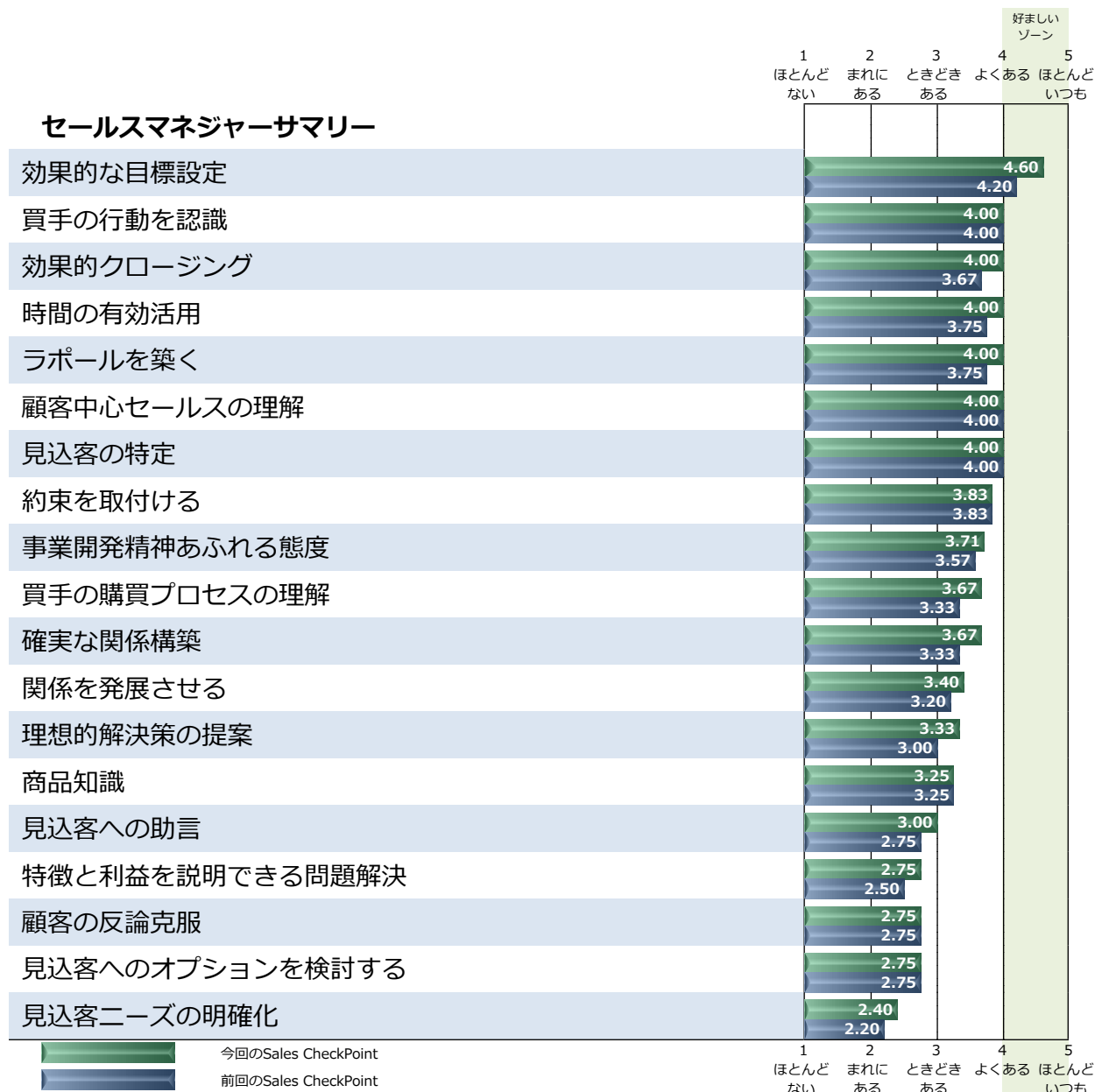


上記は、7つのコンピテンシーについて、あなたのセールスマネジャーの平均スコアとあなたの平均スコアを概観したものです。1ポイント以上のギャップがあるところは特に注意してください。これは、大きな認識のギャップがあり、あなたがセールスマネジャーと話し合う必要があることを示します。

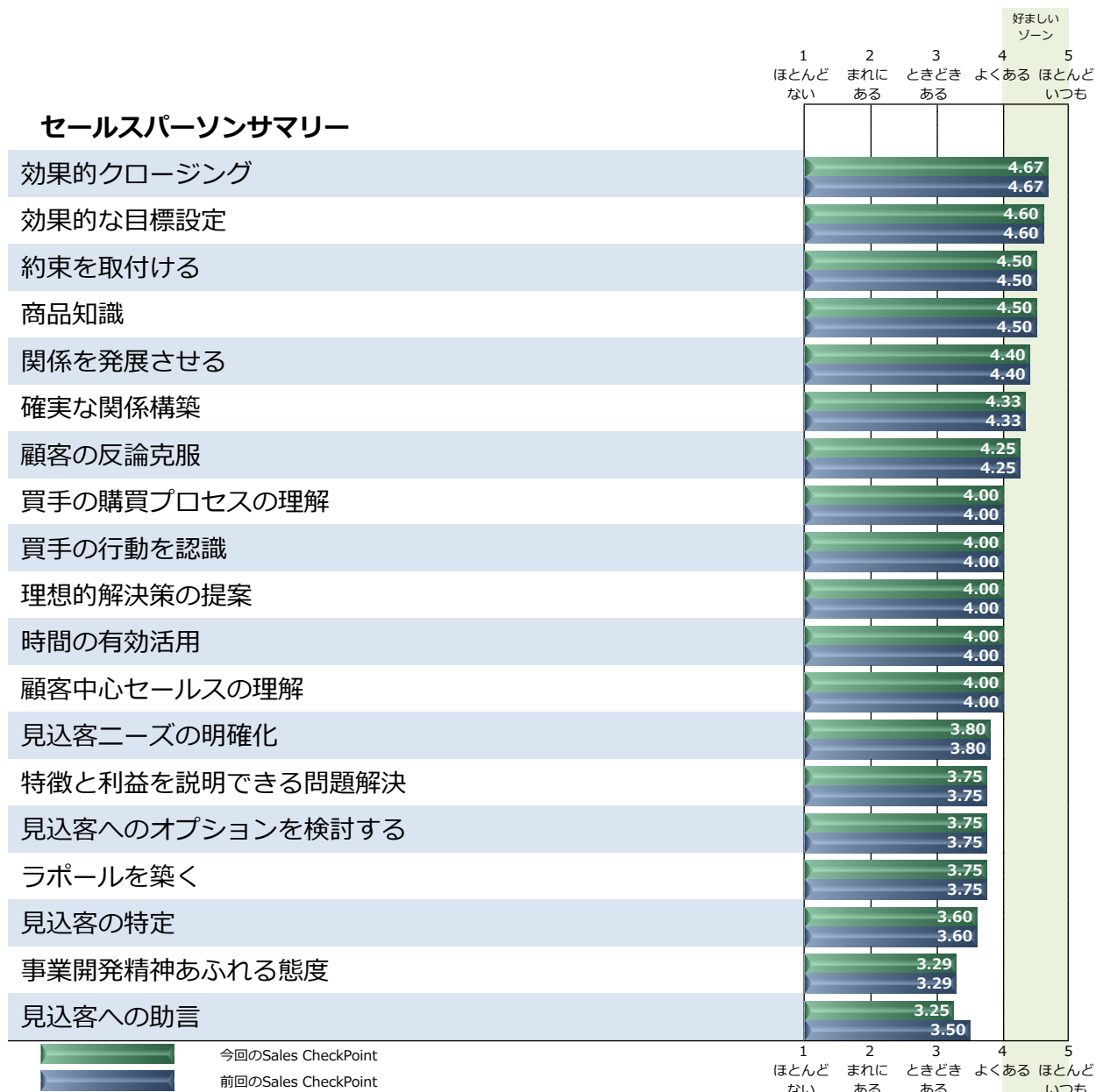
円グラフの下にグラフで示されているのは、Sales CheckPointスコア合計で、全7項目のコンピテンシーに対するあなたとセールスマネジャーの平均スコアを示しています。ここでも、1ポイント以上のギャップがあれば、セールスマネジャーと話し合い、すぐに対処する必要があります。

スキルセットサマリー

まず、あなたのセールスマネジャーによる各スキルセットに対する平均評価のグラフです。今回のスキルセットの平均スコアによって降順に並べられており、セールスマネジャーから見た各スキルセットに対するあなたの強みを相対的に見ることができます。



このグラフは、スキルセットを、あなたが最新のサーベイで評価した結果に基づき、平均スコアの降順に示しています。ここから、あなたがスキルセットについての自分の強みを、どのように認識しているかが分かります。



重要スキル一致サマリー

あなたとセールスマネジャーは各自、セールスの最重要スキルとして、それぞれ6つのスキルセットを選びました。両回のSales CheckPointサーベイで選択されたスキルセットは以下の通りです。あなたとセールスマネジャーが選択したスキルセットの合計数は6~12の範囲になります。二人とも同じスキルセットを選択した場合、合計は6つで、100%一致です。すべて違うスキルセットを選択した場合は、0%一致です。一致の割合が低いほど、あなたとセールスマネジャーが話し合い、あなたのセールス能力での最重要事項を明らかにすることが大切になります。二人が同じ行動を重要視しない限り、二人の行動の重点が一致しない場合が多くなるでしょう。また、各回のCheckPointサーベイで選択した重要スキルセットの変化を見てください。これは、2回のサーベイで焦点が変わっていることを示しています。

前回

今回

重要スキル一致

M 上司 たろう - 67%

重要スキル一致

上司 たろう - 83% **M**

S **時間の有効活用:** 時間を効率的に管理し、セールスと顧客サービスの時間のバランスをとる。

S **買手の行動を認識:** 見込客が商品やサービスを購入する理由を特定し、それに基づいてセールスアプローチを改善する。 **S**

M **買手の購買プロセスの理解:** 買手側の役割、目標、プロセスに対する知識を有し、それらを使って顧客関係を構築する。 **S**
M

M **特徴と利益を説明できる問題解決:** 商品の特徴を説明し、その特徴がどのように見込客のニーズを満たすかを特定することにより、解決案を開発して提供する。 **M**

S **商品知識:** 商品とサービスについて専門知識を示し、この知識を使って迅速かつ無理なく見込客のニーズに対応する。 **S**
M

S **見込客の特定:** 理想的な見込客としての特徴を見極め、優良顧客になる確率が高い見込客に時間と働きかけを集中する。 **S**
M

S **理想的解決策の提案:** 見込客にニーズや希望を理解していることを示し、商品知識を活かして、実行可能な解決案のオプションを提供する。 **S**
M

S **確実な関係構築:** 顧客と見込客のニーズを常に見据え、接触や取引の機会を増やす。 **S**
M



セールスコンピテンシー要約

このセクションでは、7つのセールスコンピテンシーについてのあなたとセールスマネジャーの平均スコアを取り上げています。表示されている数字は平均評価です。各サーベイで、評価間の差異に注目してください。ギャップの矢印が表示されている場合（1ポイント以上の差）は、特に気をつけてください。さらに、二人のうち一人について、今回のサーベイの平均スコアに0.5ポイント以上の差がある場合は、**+**または**-**が表示され、変化の方向がプラスかマイナスかを示します。

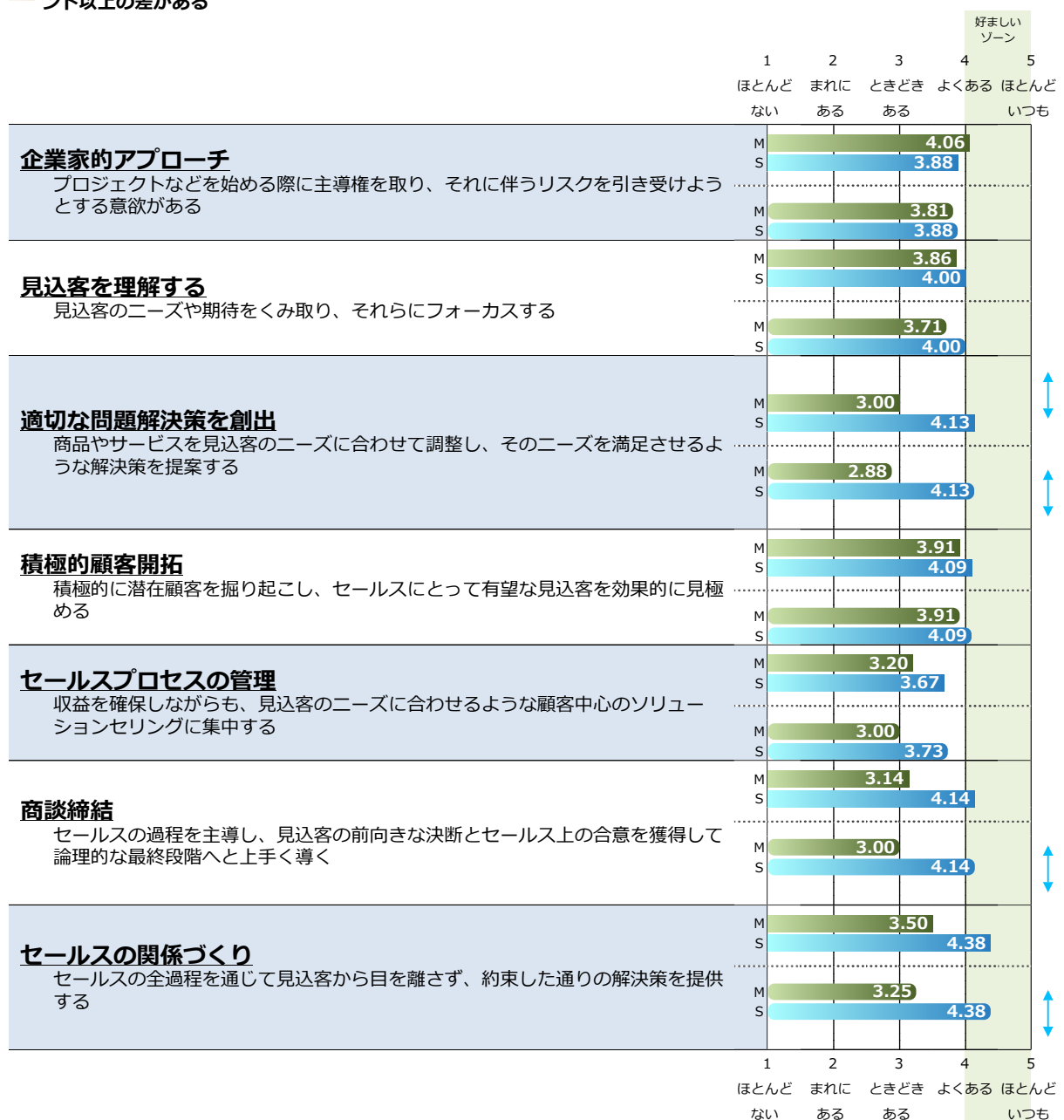
- +** 前回のサーベイから平均スコアが0.5ポイント以上上昇
- 前回のサーベイから平均スコアが0.5ポイント以上下降
- !** 前回のサーベイと比較して、平均スコアに1ポイント以上の差がある

今回
前回

セールスマネジャー
セールスパーソン

セールスマネジャー
セールスパーソン

↑ ↓ ギャップ



スキルセット分析

あなたとセールスマネジャーが選んだ重要スキルセットに差があれば、特に注目する必要があります。二人の期待に大きな違いがあることを示すからです。まず、その点をセールスマネジャーと話し合うべきです。

各スキルセットの定義を、あなたとセールスマネジャーの各平均スコアとともに示します。これらのスキルセットのスコアに差があれば、丁寧に検討し、すぐに話し合ったり、場合によってはさらに指導を求める必要があります。縦の矢印があれば、二人のスコア間に1.5ポイント以上のギャップがあります。

↑ ↓ 回答者間のスコアの差が1.5ポイント以上

← → セールスパークソン/セールスマネジャーが重要スキルセットに指定し、両者のスコア平均に1.5ポイント以上のギャップがある

M セールスマネジャー/セールスパークソンのスコア

強み セールスパークソン/セールスマネジャーが重要スキルセットに指定し、両者のスコア平均が4.0以上

フォーカス セールスパークソン/セールスマネジャーが重要スキルセットに指定し、両者のスコア平均が4.0未満

! 前回のサーベイと比較して、平均スコアに1ポイント以上の差がある

M セールスパークソン/セールスマネジャーが重要スキルセットに指定

今回

前回

+

-

セールスマネジャー

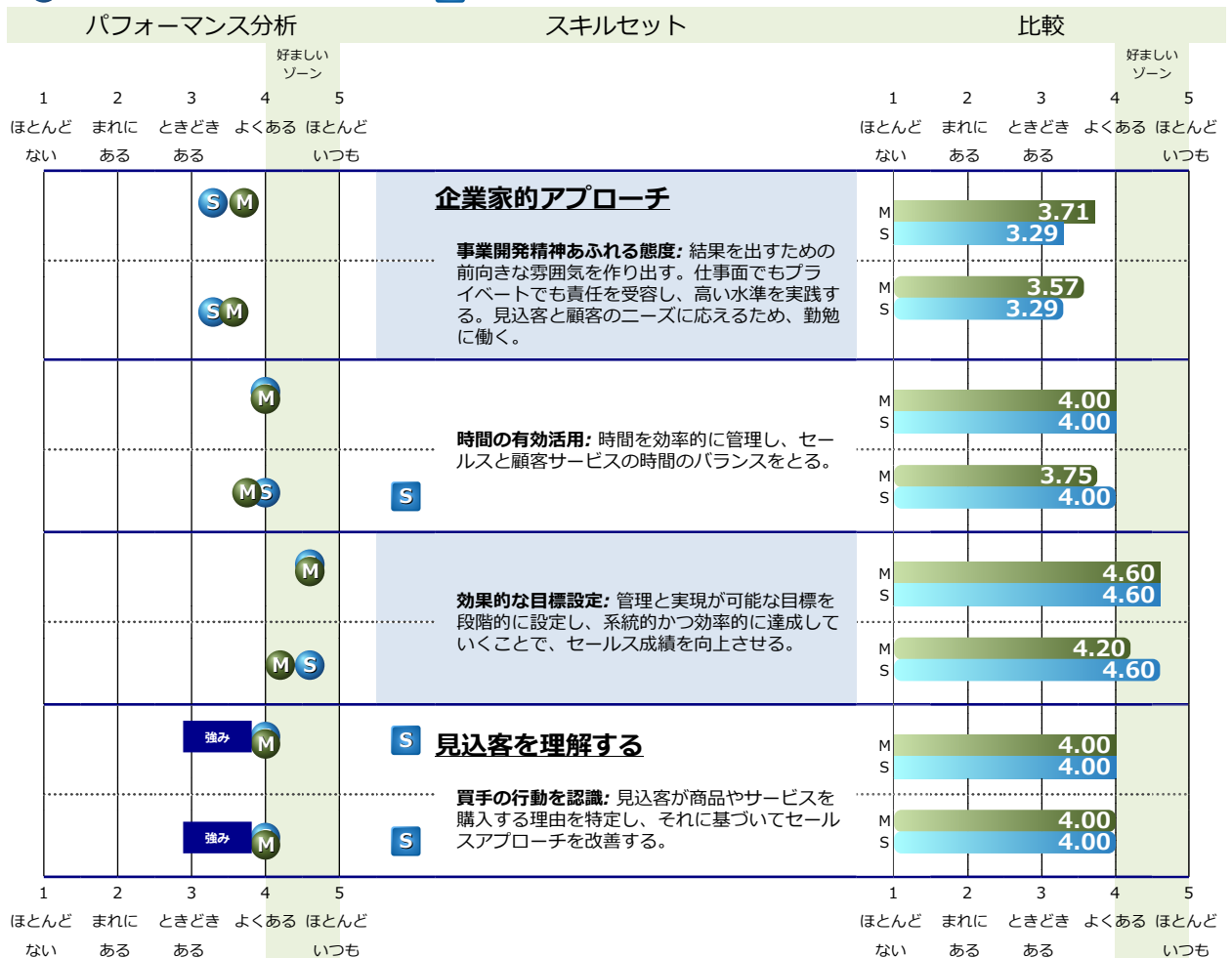
セールスパークソン

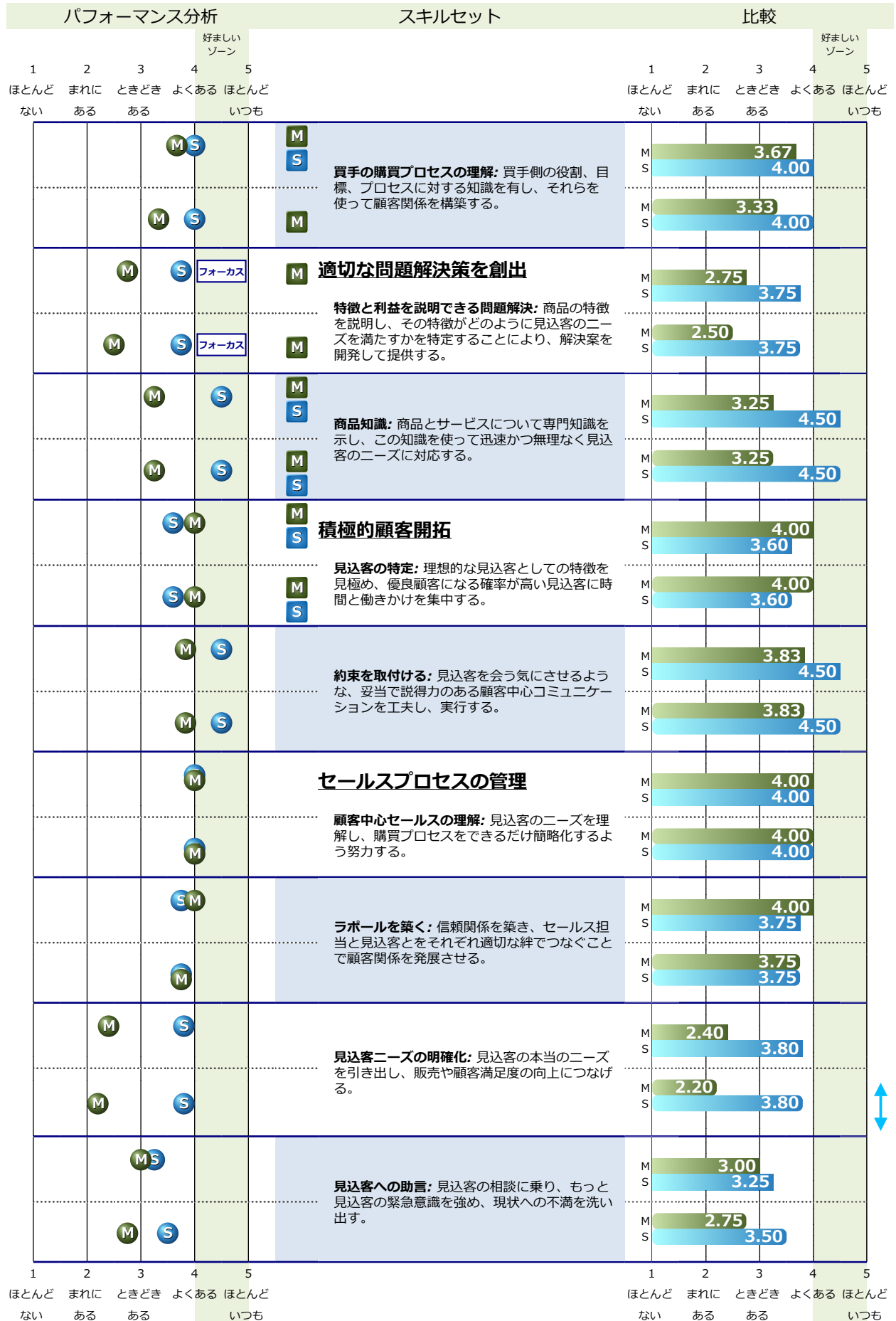
セールスマネジャー

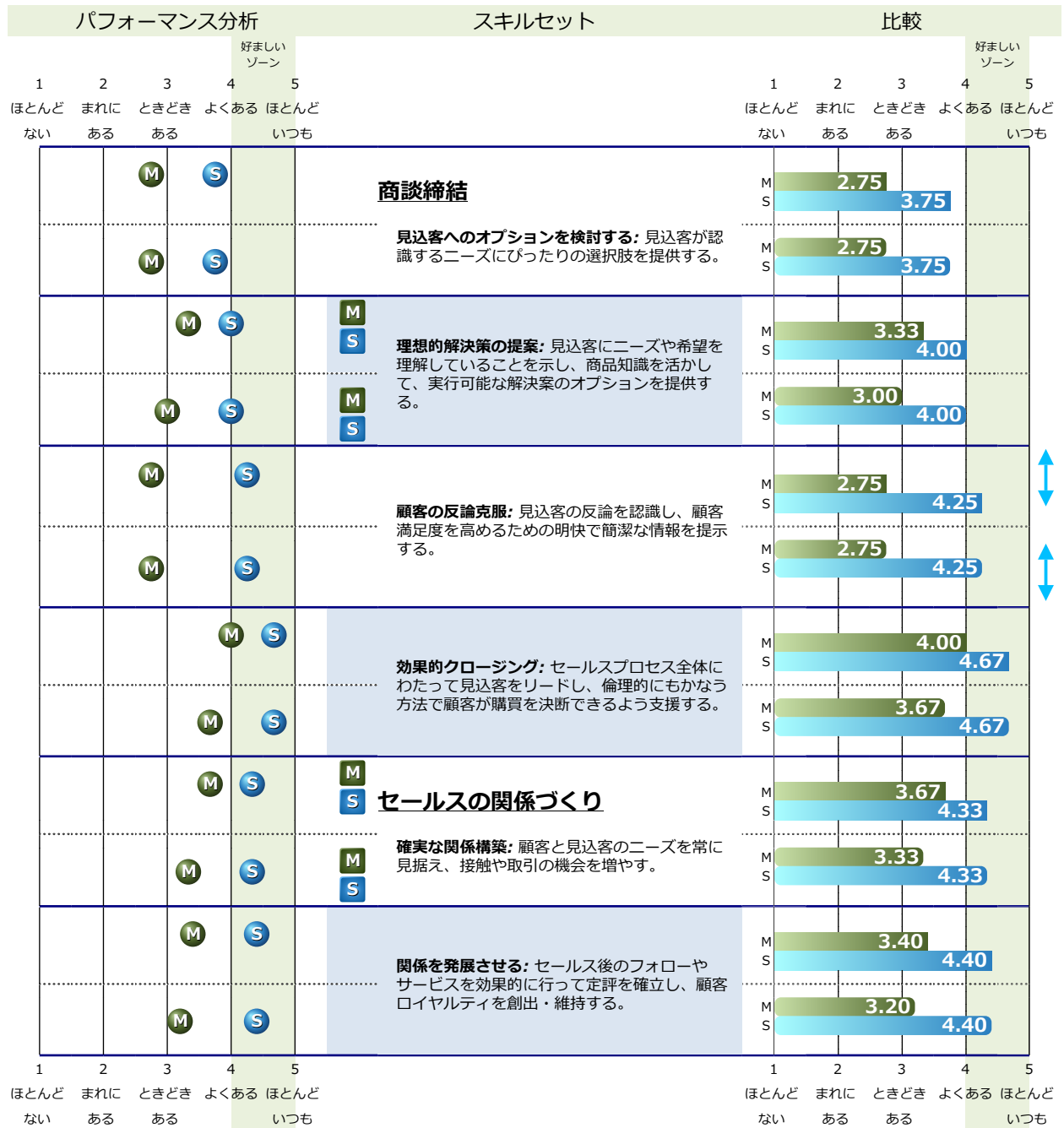
セールスパークソン

前回のサーベイから平均スコアが0.5ポイント以上上昇

前回のサーベイから平均スコアが0.5ポイント以上下降

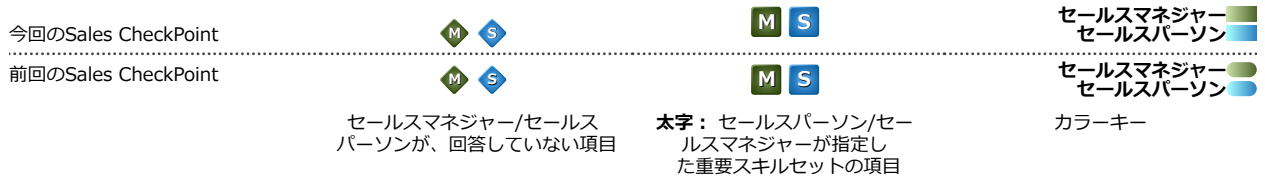






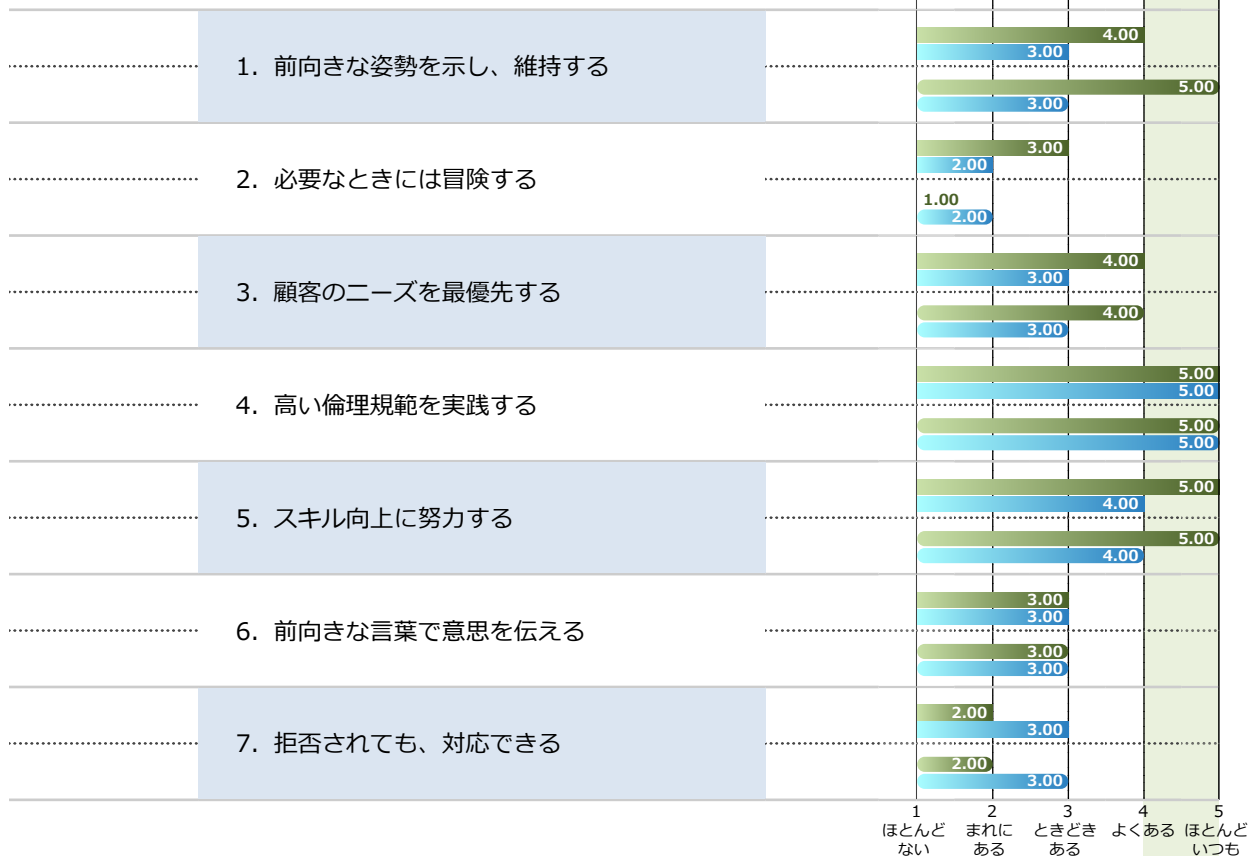
全サーベイ項目のサマリー

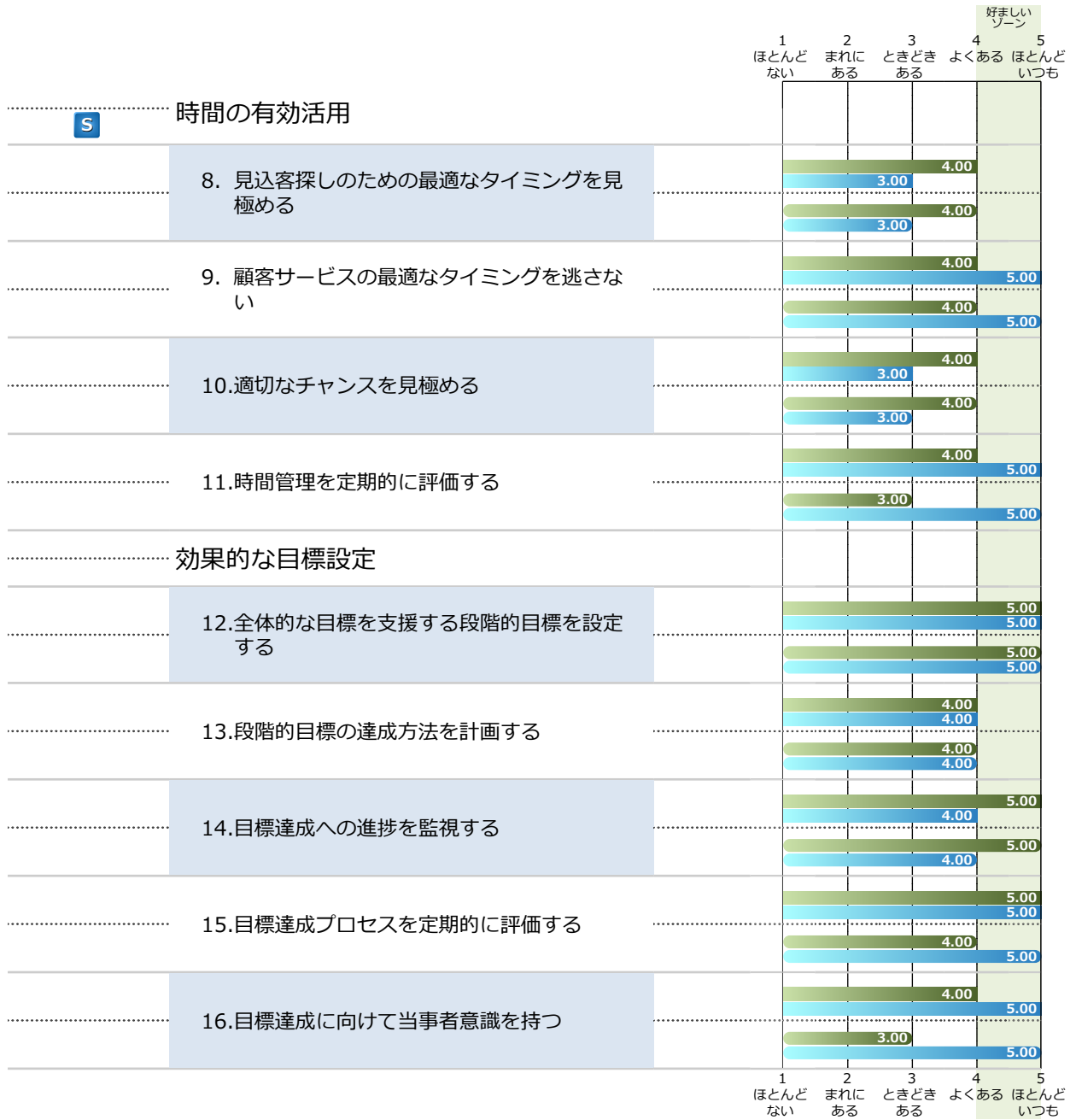
各質問に対する評価についての、簡単な分析を示しています。あなたとセールスマネジャーが各行動に対して行った評価から、検討すべき点や、コーチングやトレーニングが必要な項目が非常に具体的に分かります。ギャップがある場合は、すぐに双方が対処する必要があります。



企業家的アプローチ

事業開発精神あふれる態度



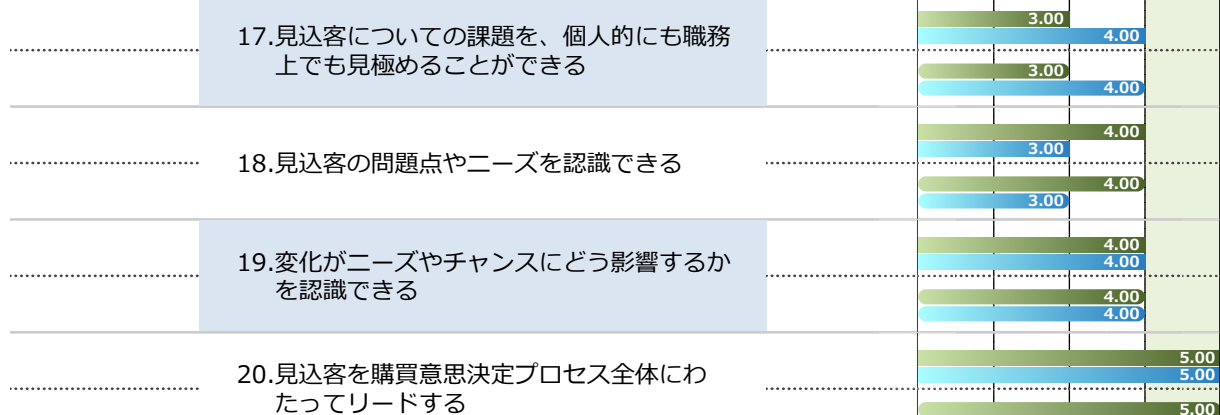


見込客を理解する

S

買手の行動を認識

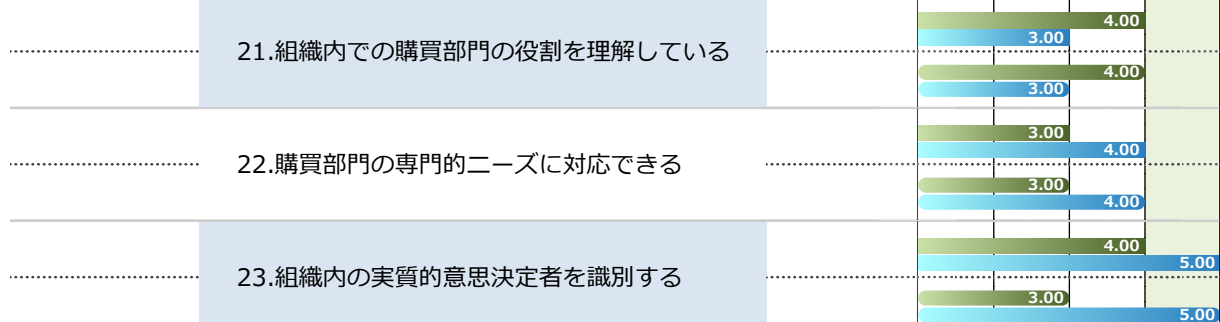
S



S M

買手の購買プロセスの理解

M

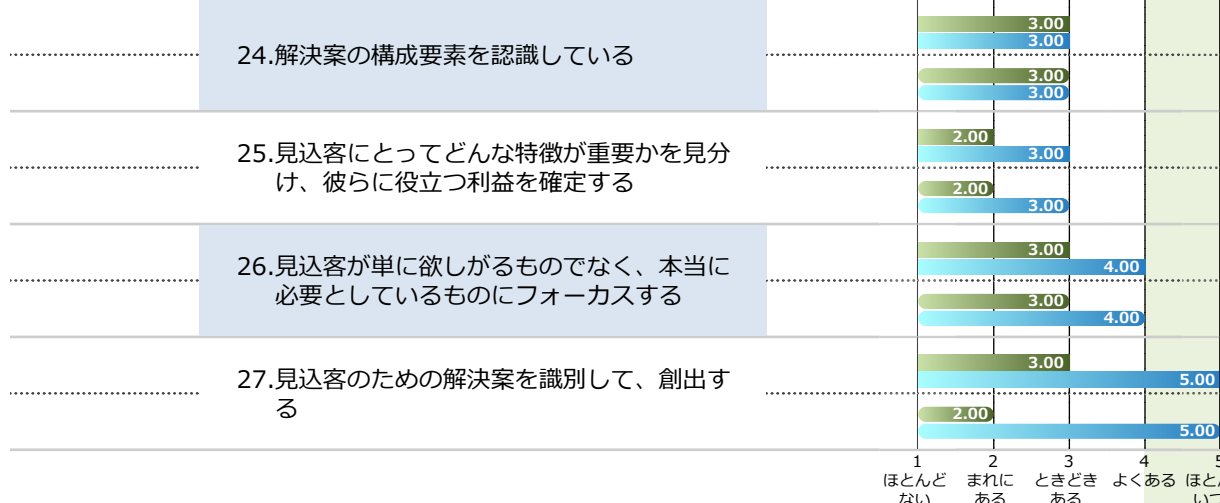


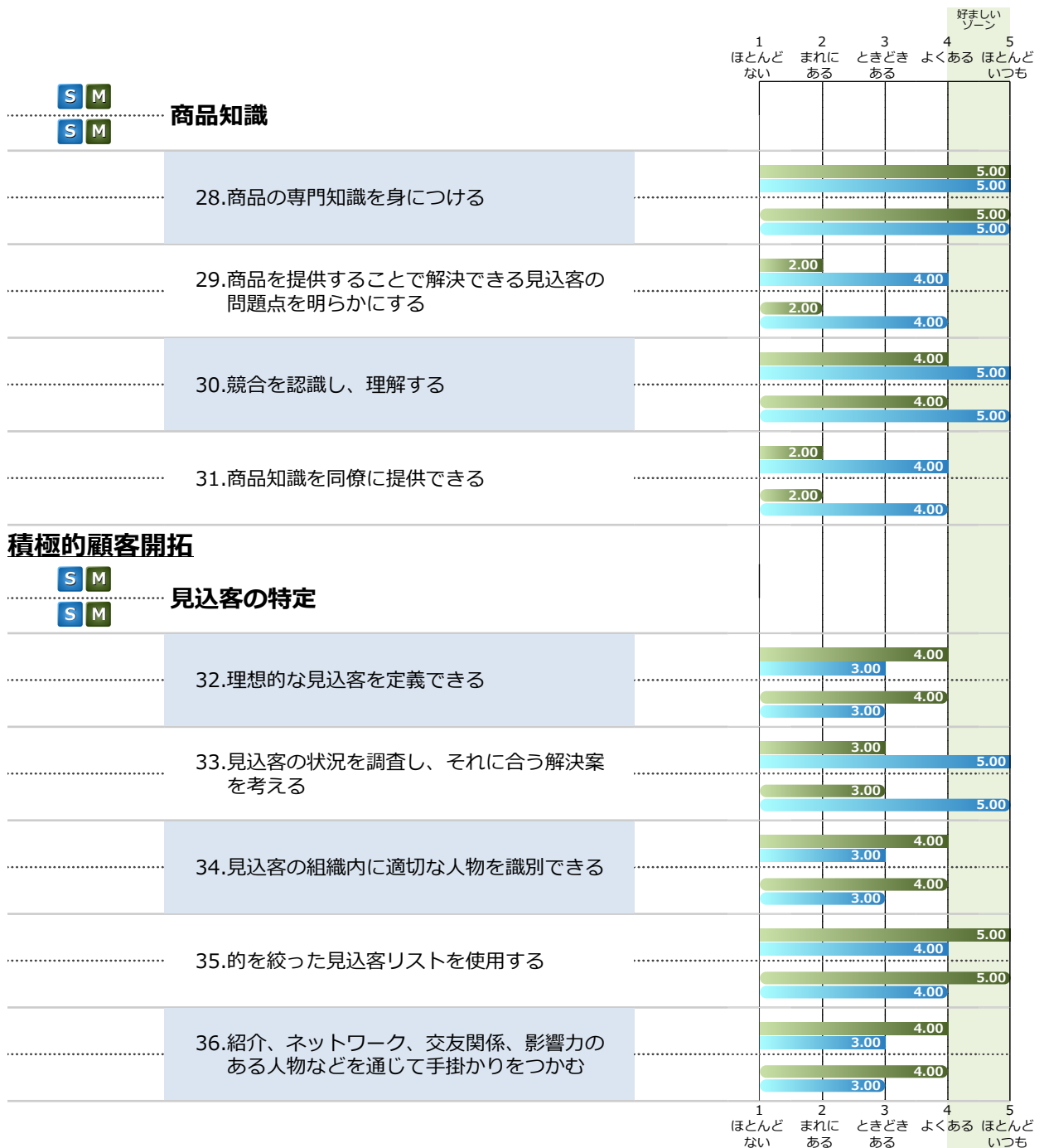
適切な問題解決策を創出

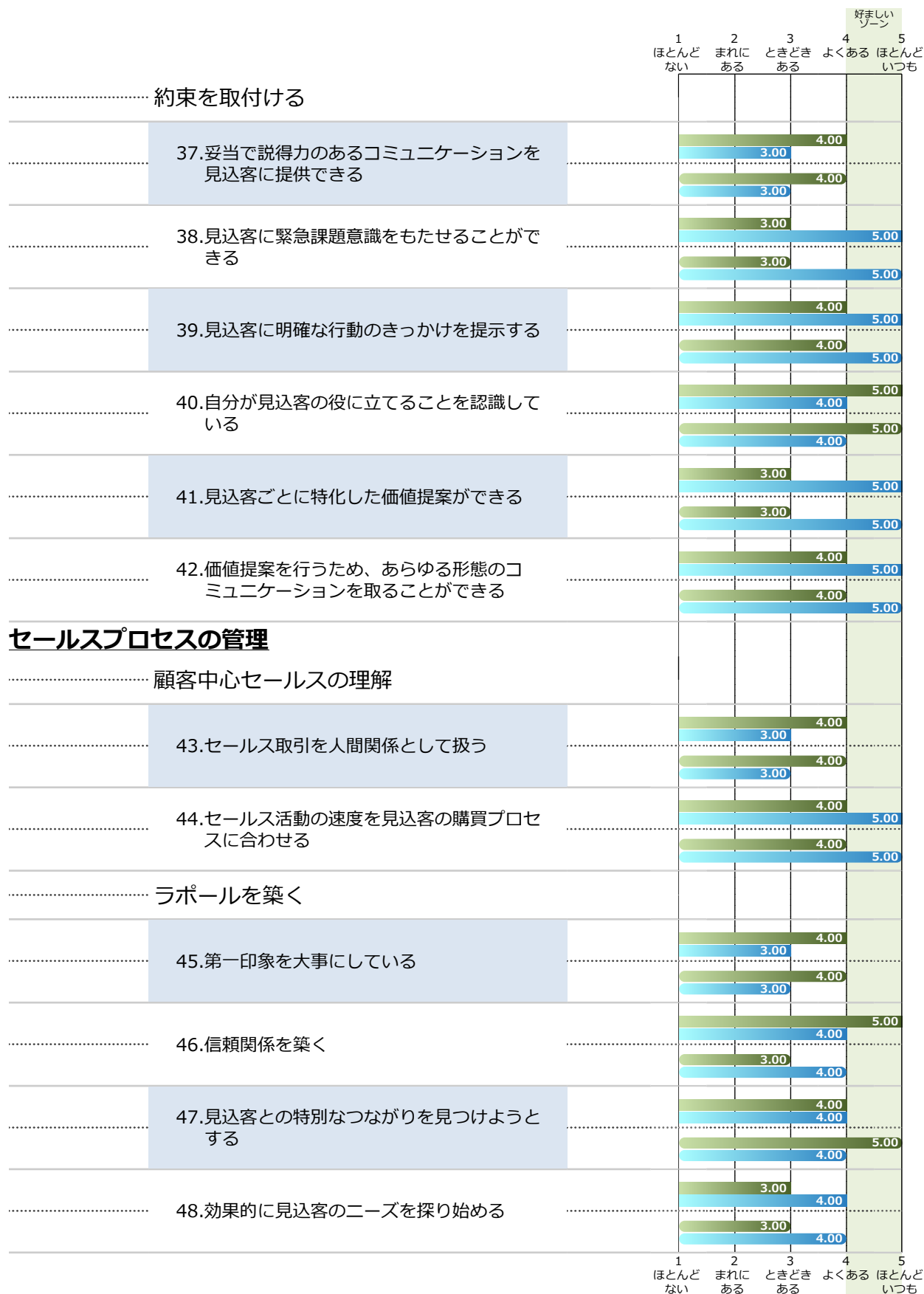
M

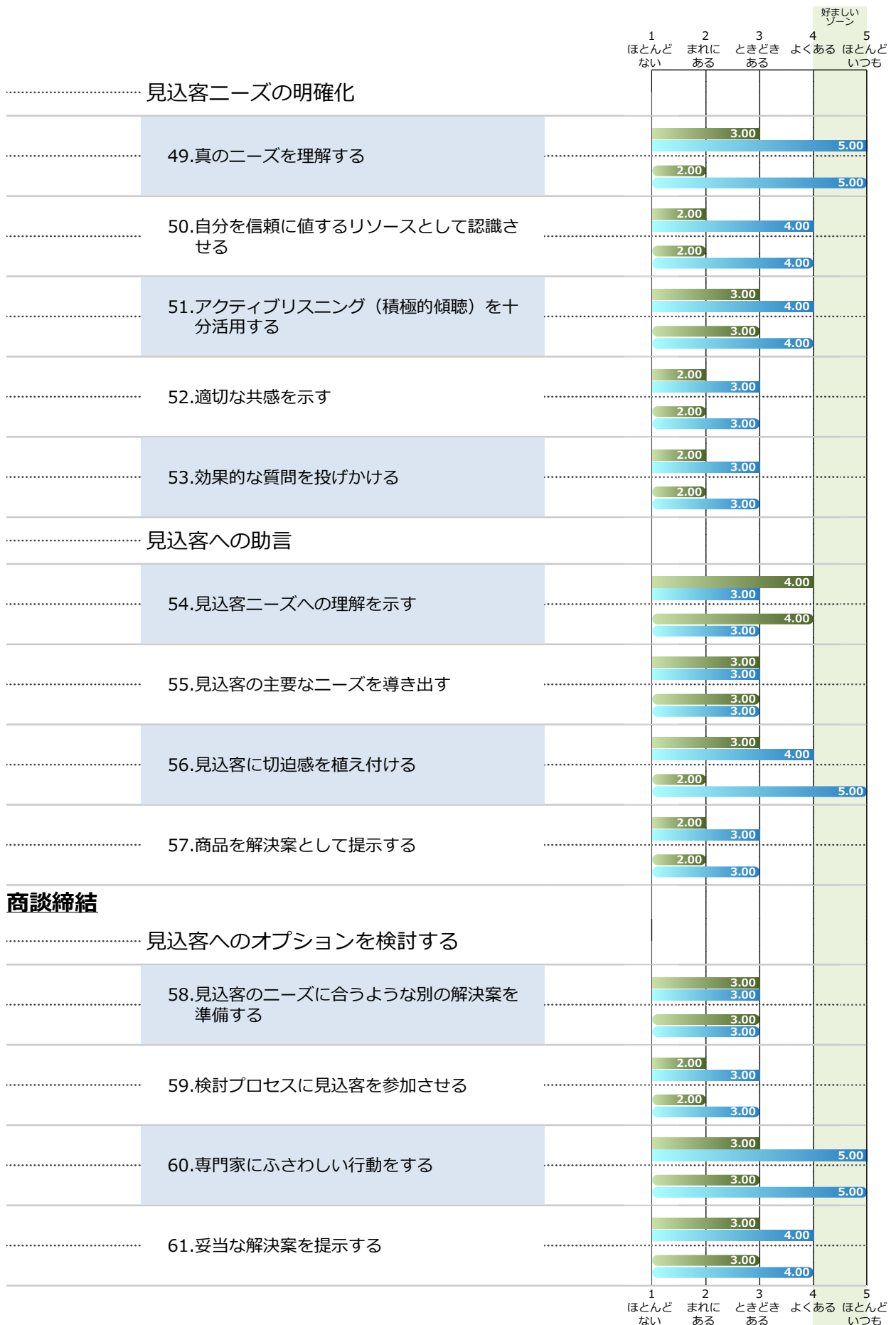
特徴と利益を説明できる問題解決

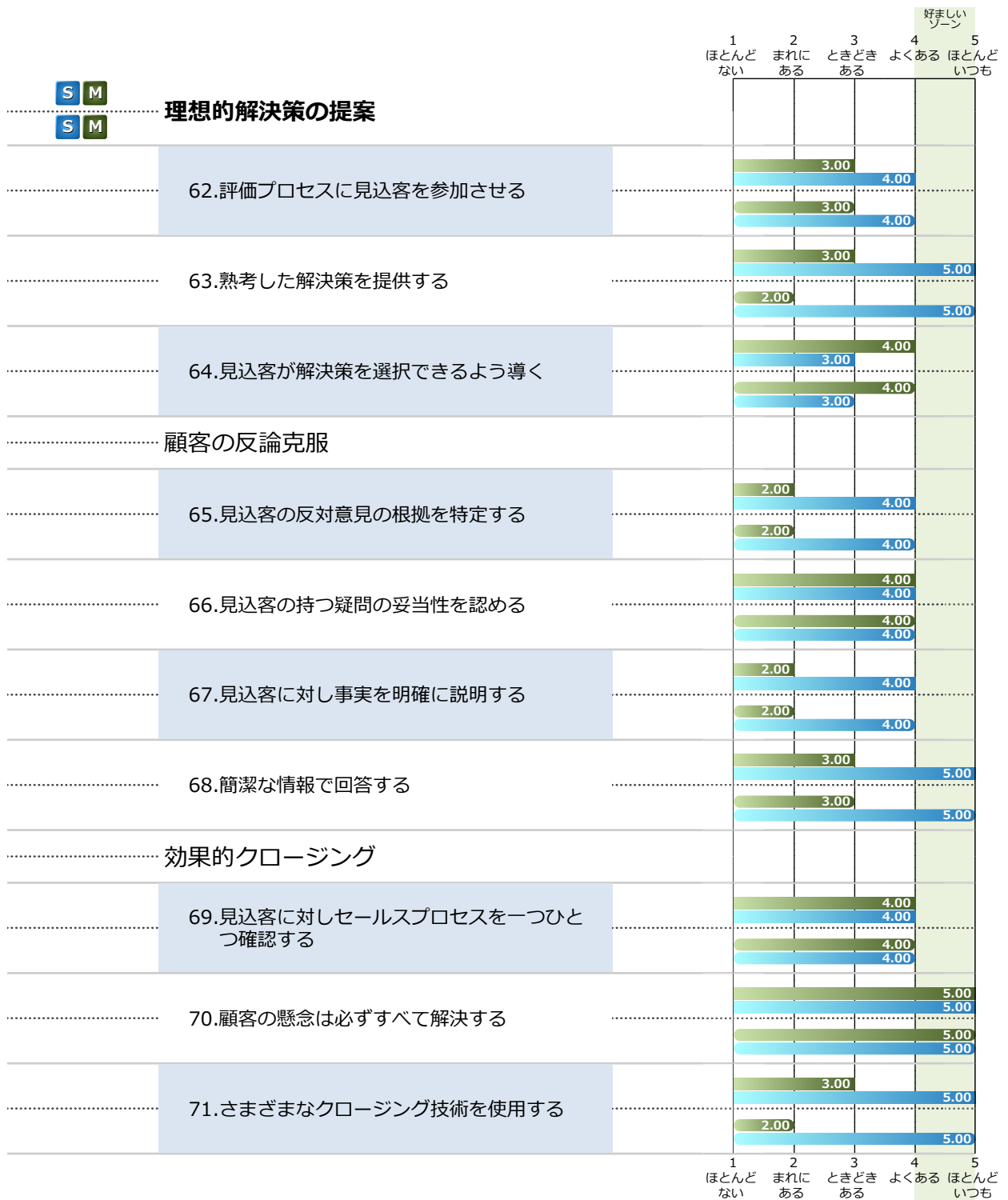
M

1 2 3 4 5
ほとんど まれに ときどき よくある ほとんど
ない ある ある いる いる





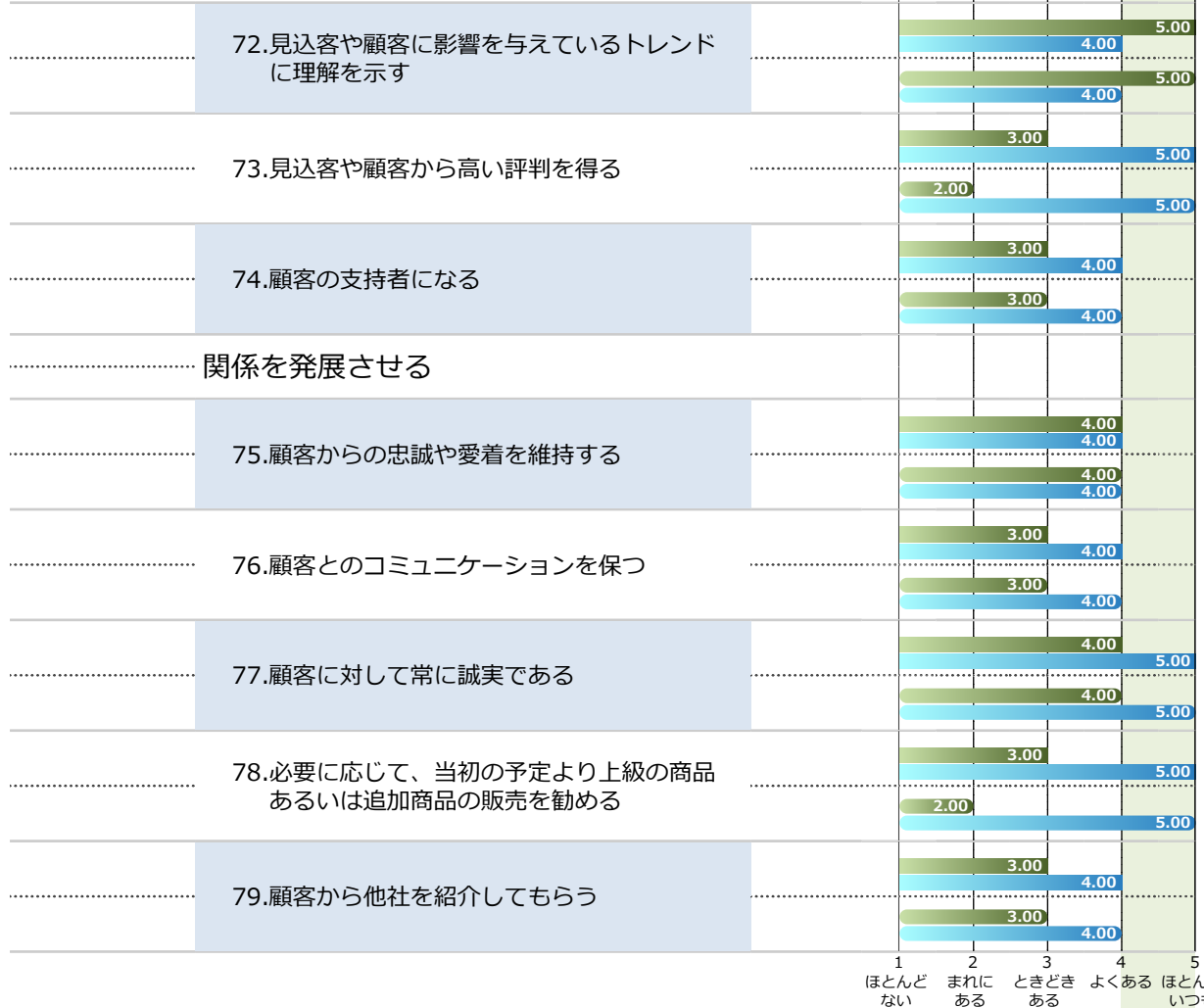




セールスの関係づくり

S M
S M

確実な関係構築



能力開発サマリー

このセクションでは、各スキルセットの平均スコアについて検討します。あなたとセールスマネジャー両方の平均スコアを表示し、好ましいゾーンと比較してスキルセットを分類しています。

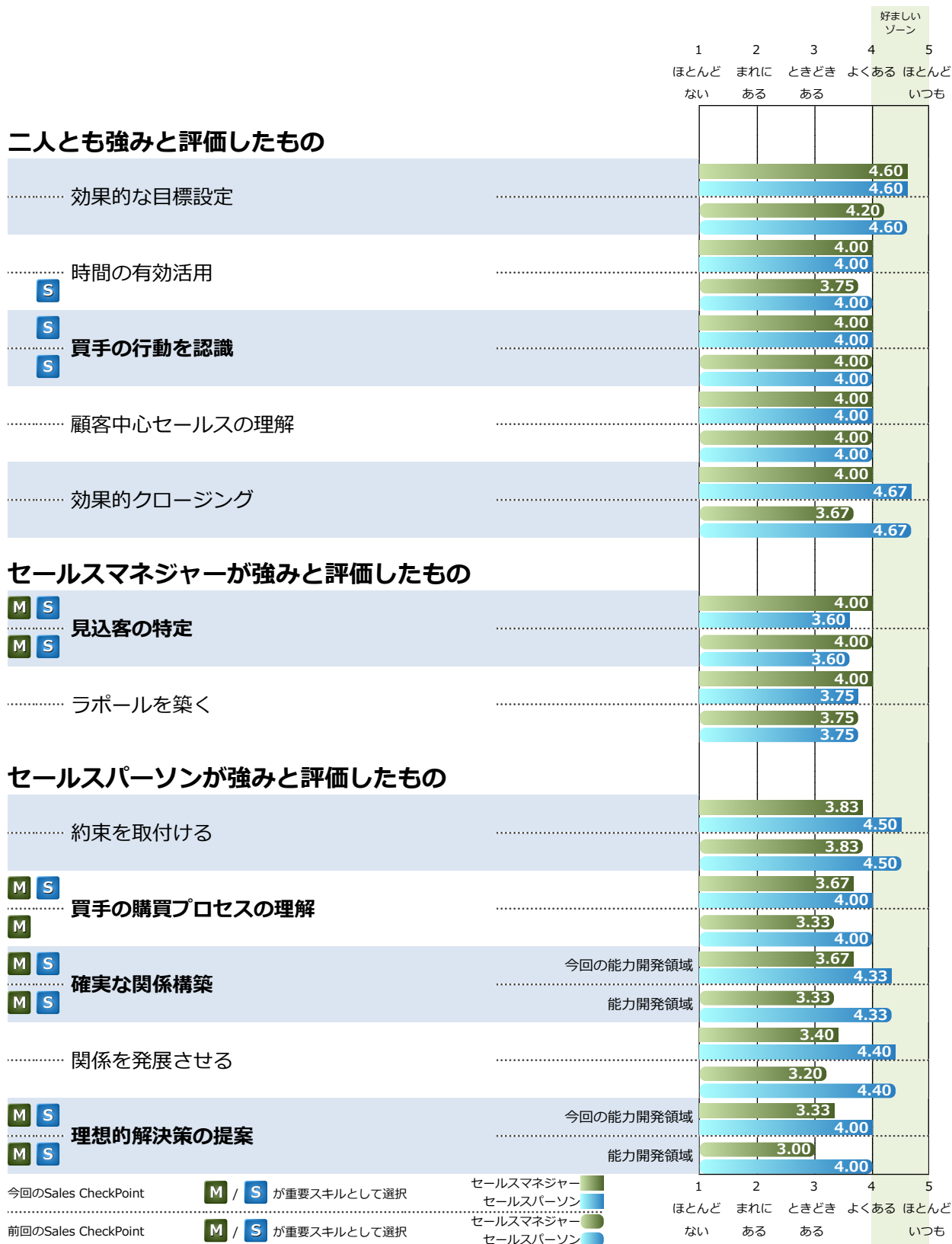
各スキルセットの結果は、あなたとセールスマネジャーが重要スキルセットに指定したか、しなかったかによっても分類されています。各分類グループの中では、セールスマネジャーのスキルセットの平均スコアによって降順に表示されています。

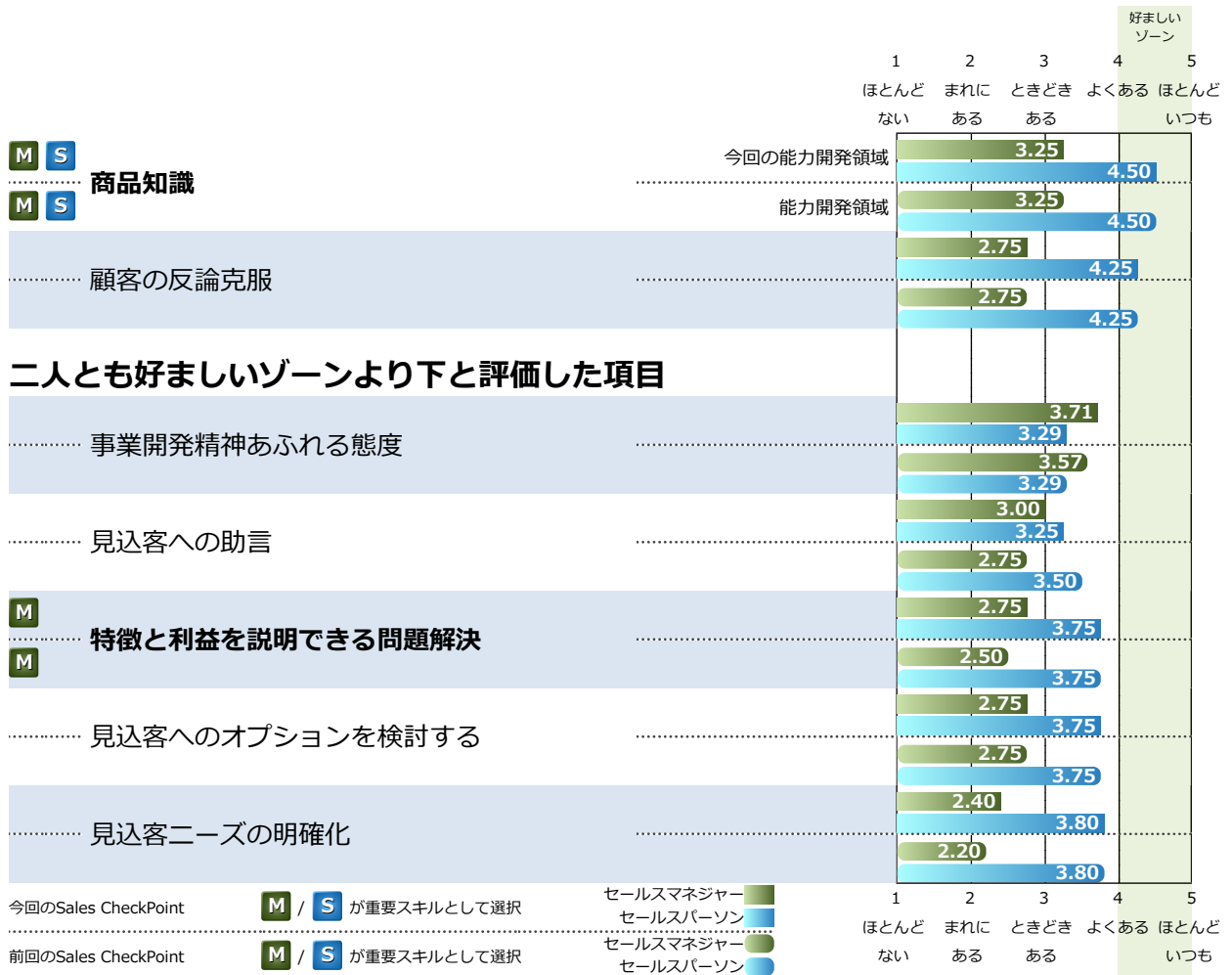
- **二人とも強みと評価したもの** - ここに示すスキルセットは、あなたもセールスマネジャーも、好ましいゾーンに評価したものです。これらは明らかに強調すべき強みですが、どんな場合にも改善の余地はあるので、現状に甘んじてはいけません。この強みをどのように使ったら、改善が求められる領域の開発に役立つかを話し合しましょう。
- **セールスマネジャーが強みと評価したもの** - あなたのセールスマネジャーによる平均スコアが好ましいゾーンにあったスキルセットです。評価が一致しない場合、二人は率直なコミュニケーションを行って、その理由を特定する必要があります。強みと評価するスキルセットに関して、あなたとセールスマネジャーの期待が一致していることが大切です。
- **セールスパークンが強みと評価したもの** - あなたは好ましいゾーンに自己評価したものの、セールスマネジャーは評価しなかったスキルセットです。セールスマネジャーとミーティングをして、あなたの行動に欠けているものがあるように思われている理由を理解する必要があります。これらのスキルセットについて、双方の期待が一致するよう、努力しましょう。
- **二人とも好ましいゾーンより下と評価した項目** - 明らかに能力開発領域となるのは、二人とも好ましいゾーンと評価しなかったスキルセットです。トレーニングを受けて、セールス能力の向上を図るべきです。あなたとセールスマネジャーのどちらかが重要としたスキルセットには、特に注目しましょう。

また、能力開発領域が3つ示されています。この3つの能力開発領域は、あなたのセールス能力を向上させる絶好の機会です。これは、あなたとセールスマネジャーが選んだ重要スキルセットを平均スコアと照らし合わせて特定したもので、好ましいゾーンの中か下にあります。どちらにしても、あなたのセールス能力開発にあたり、重視すべき領域です。



ここでは、スキルセットは、平均スコアが好ましいゾーンとの比較で分類されています。重要なスキルセットとして選択されたスキルセットには、「能力開発領域」という印がつけられたものがあることに注目してください。もちろん、両者の回答間に大きな差がある場合は、セールスマネジャーとの話し合いが必要です。





アクションプラン

レポート作成日: 2015/01/21

対象者: 部下 花子

あなたのアクションプラン

セールスの能力開発を運に任せるような危険を冒すべきではありません。計画が大切です。あなた自身や周囲の人に対して行動を起こすと宣言したにもかかわらず、また元の習慣に戻ってしまったことが、これまでに何度あったでしょうか？有能なセールスパークソンは、自分の能力開発のニーズがセールス課題や問題に直接関連している場合、能力開発プランを最後までやり抜いています。最も重要な能力開発領域は、仕事上にあり、あなた自身がコントロールできるのです。

人は自分の得意分野 - つまり「堪能なセールススキル」を駆使する傾向があります。そのスキルをどのような状況でも活用しうる知識と経験があるからです。もし成功にとって欠かせないとされるセールススキルで、あなたが好まないものまたは不慣れなものがあれば、すぐにできる2つのステップがあります。

1. まず、スキルや行動を改善するためにできることがあれば、それを行う！
2. 次に、アクションプランを作成する。計画が複雑である必要はない。ほとんどの場合、個人的成長や職業的能力開発の最善の道筋は、すぐに見つかることが多い。

あなたが回答したSales CheckPointの結果、以下の能力開発領域が特定されました。ただし、さらに他の領域も出てくる可能性があります。

- **商品知識** - 商品とサービスについて専門知識を示し、この知識を使って迅速かつ無理なく見込客のニーズに対応する。
- **理想的解決策の提案** - 見込客にニーズや希望を理解していることを示し、商品知識を活かして、実行可能な解決案のオプションを提供する。
- **確実な関係構築** - 顧客と見込客のニーズを常に見据え、接触や取引の機会を増やす。

次のアクションプランワークシートを使って、重要スキルを向上させる次のステップに進みましょう。あなたのセールス行動が改善され、その結果、より良い業績が見込めます。アクションプランは、あなたが毎日の仕事で実行でき、あなたとセールスマネジャーがセールスの優先事項として確認したことに直接つながるものにしてください。

K-S-S法は、行動の改善に非常に有効であることが実証されており、シンプルな3つのステップから構成されています。

- K** =あなたが**続ける(keep)**べき行動は、あなたが得意なことです。それを「続けて」ください！
- S** =あなたが**止める(stop)**べき行動。自分のSales CheckPointを分析して分かった、良くない結果をもたらす行動 - それが「止める」べき行動です。
- S** =あなたが**始める(start)**べき行動。あなたはセールスの効果を高めるために何をすべきか学びました。できるだけ早い機会に、それを「始めて」ください。あなたの知識ベースにセールスパフォーマンスを向上する新しい知識が追加され、感覚がつかめるようになると、それが習慣となります。「始める」ことを、あなたの能力開発プロセスに組み込みましょう。

アクションプランワークシートは、セールス能力の向上に役立つ有効なツールです。次の3つの要素から成り立っています。



重要スキル一致サマリー

- あなたとセールスマネジャーが選択した重要スキルセットが掲載されているSales CheckPointレポートの「重要スキルセット一致」について見直します。
- 二人が一致しているところに注目しましょう。あなたとセールスマネジャーにとっての各スキルの意味を話し合うと、評価に違いのある場合には、その理由がはっきりするでしょう。
- 次に、二人が一致しなかったスキルセットを見てみましょう。これらのスキルセットにおいて、あなたのセールスマネジャーと意見の違いについて話し合い、一致に近づけるよう努力してください。

能力開発サマリー

- レポートの「能力開発サマリー」に掲載した“能力開発領域”に注目してください。スキルセットの下に、あなたとセールスマネジャーのスコアと、このスキルセットが「強み」なのか、「フォーカス」なのか、また「ギャップ」があるのかを示すアイコンが表示されています。ギャップがある場合は、セールスマネジャーと認識の違いについて、話し合います。
- 「能力開発サマリー」の右側のスペースに、この非常に重要なスキルセットを向上させるために変えようと思っていることを書いてください。K-S-S法を使って、あなたが「続けよう」「止めよう」「始めよう」と思っている行動を、それぞれ1つか2つ書いてください。
- アクションの内容には、セールスマネジャーと話し合うこと、あるスキルセットに含まれる行動を詳細に見直すこと、セールスマネジャーが行った特定の評価についての説明を求めること、あなたとセールスマネジャーとのコミュニケーション改善に向けて努力することなどがあります。
- あなたとセールスマネジャーが、このアクションステップを実行できると考える目標期限を決めます。

その他の能力開発領域

- このセクションは、すぐ上のセクション - 「能力開発サマリー」と同様に使用します。あなたとセールスマネジャーが同意する他のスキルセットがあれば、ここに追加してください。

あなたのアクションプランワークシートを度々参照してください。あなたのセールスの将来を運に任せてはいけません。行動を開始するのは今です。ぜひ、あなたのSales CheckPointレポートを検討し、アクションプランを完成させるためにセールスマネジャーとのミーティングを設定しましょう。アクションプランは、必ずやり遂げてください。



アクションプランワークシート

これらの目標達成を支援する適切なリソース（トレーニングなど）については、あなたの上司と話し合みましょう。

重要スキル一致サマリー		
セールスマネジャー	両者	セールスパークソン
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 特徴と利益を説明できる 問題解決 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 買手の購買プロセスの理解 ✓ 商品知識 ✓ 見込客の特定 ✓ 理想的解決策の提案 ✓ 確実な関係構築 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 買手の行動を認識

能力開発サマリー	
能力開発領域	あなたのアクションステップ
商品知識 M - 3.25 S - 4.50	目標回答日： _____ Keep Doing（続ける）： _____ _____ Stop Doing:（止める）： _____ _____ Start Doing（始める）： _____
理想的解決策の提案 M - 3.33 S - 4.00	目標回答日： _____ Keep Doing（続ける）： _____ _____ Stop Doing:（止める）： _____ _____ Start Doing（始める）： _____



能力開発サマリー	
能力開発領域	あなたのアクションステップ
確実な関係構築 M - 3.67 S - 4.33	目標回答日： _____ Keep Doing (続ける)： _____ _____ Stop Doing: (止める)： _____ _____ Start Doing (始める)： _____ _____

その他の能力開発領域	
能力開発領域	あなたのアクションステップ
M - _____ S - _____ 強み フォーカス ギャップ <small>当てはまる場合は丸で囲む</small>	目標回答日： _____ Keep Doing (続ける)： _____ _____ Stop Doing: (止める)： _____ _____ Start Doing (始める)： _____ _____
M - _____ S - _____ 強み フォーカス ギャップ <small>当てはまる場合は丸で囲む</small>	目標回答日： _____ Keep Doing (続ける)： _____ _____ Stop Doing: (止める)： _____ _____ Start Doing (始める)： _____ _____

その他の能力開発領域	
能力開発領域	あなたのアクションステップ
<p>M - _____ S - _____</p> <p>強み フォーカス ギャップ</p> <p>当てはまる場合は丸で囲む</p>	<p>目標回答日 : _____</p> <p>Keep Doing (続ける) : _____</p> <p>_____</p> <p>Stop Doing: (止める) : _____</p> <p>_____</p> <p>Start Doing (始める) : _____</p> <p>_____</p>