

個人スキルフィードバック表②

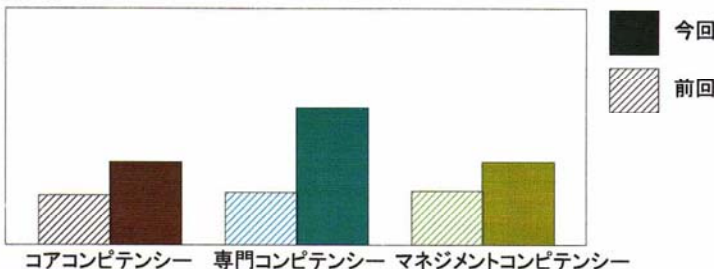
平成14年2月16日作成

所属：東京営業所

職種：営業

氏名：高島 秀征

全体バランスについて



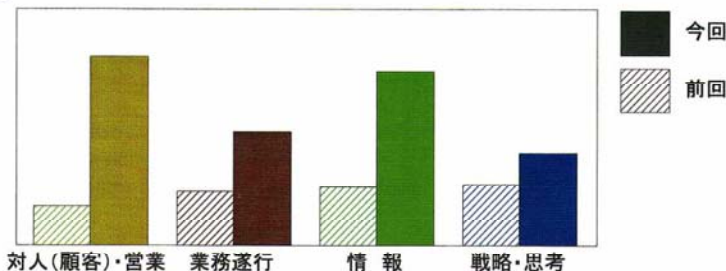
奮起必要型です。
意欲・行動力、専門性、リーダーシップのほとんどすべてが低いタイプです。
ただし、現在の職種に求められているコンピテンシーと、本人が強みとしているコンピテンシーがズレています。
特に別表の専門性についてのコメントを良く読み、今後の能力開発の指針して下さい。

専門性以外の部分では、『チーム精神の発揮』、『上司・先輩との関係』等が本人の一番の持ち味です。
効果的に仕事を遂行するために、自ら苦勞を買って出る。
上司・先輩とのコミュニケーション、補佐代行を怠らない。
このようなすばらしい行動が目につくはずです。

反面、『タイムリーな決断』、『理念・方針の共有』等については少々不足しているようです。
どんな状況、問題でも時期を逸することなく意志決定している。
経営理念・方針、新しいやり方をわかりやすく部下・後輩に理解させ、実行させる。
今後このような行動がさらに望まれるはずです。

業務を遂行するための専門性は中程度のものの、ビジネスに対する基本的姿勢、チームワークやリーダーシップまで、全体的なレベルアップが必要です。このレポートを参考に上司との個人面談を早急に実施することをお勧めします。上司の意見も参考にし、優先順位をつけて自己改革を実行してください。自己改革のポイントは、自己の成熟性や行動力といったビジネスに対する基本的姿勢の向上です。すでに中堅です。徹底的な取り組みが必要です。取り返しのつかないことにならないよう、スピードアップして取り組むべきです。

専門性について



典型的な営業型です。
『第一印象度』、『新規開拓力』、『顧客維持力』、これらが本人の最も優れた特徴です。
最初に会って1分以内の言動で、他人に対して好印象を与えている。
新しい顧客を増やす力がある。
現在の顧客との緊密さを維持できる力がある。
このような行動が本人の強みです。

反面、『経営資源の活用』、『文章力』がやや不足しています。
目標達成のために、ヒト・モノ・カネ等、経営資源の活きた使い方を。
目的が相手に明瞭に伝わる文章を書いている。
以上のような行動がどちらかと言えば本人の弱みといえるでしょう。

以上のことから、営業職への適性が非常に高いことが判定されます。
本人の現在の職種は営業職です。常に安定した好業績を上げることが予想されます。

営業センスは抜群です。この抜群の営業センスをさらに開花させるためには、業務遂行力および戦略・思考力を磨くことが重要です。そうすることでさらに高度な提案営業活動や計画的営業活動が可能になります。業務遂行および戦略・思考に関するコンピテンシーの中から、的を絞って自己啓発に努めましょう。