

2014年4月18日
サイコム・ブレインズ株式会社

～「上司と部下のギャップ」で分かる、営業力向上の鍵～ サイコム・ブレインズ、営業社員向け能力診断サービスの提供を開始

企業研修を展開するサイコム・ブレインズ株式会社(東京都千代田区、代表取締役社長 西田 忠康)は、営業パーソンの印象・能力・スキルを測る「HPC(エイチ・ピー・シー)営業力診断プログラム」を開発、2014年4月21日より法人向けに提供を開始いたします。

● 開発の背景・・・営業部門における「OJTの形骸化」

従来、企業の営業部門では、上司や先輩社員が新人・若手社員に対し、「営業としてのマナー」や「商談の進め方」について親身な指導を行ってきました。しかし、昨今は上司が「プレーイングマネージャー」として自ら営業の最前線に立つことが多く、部下を育成する時間的・精神的な余裕がありません。営業部門が行うOJTにおいて、限られた時間を有効に活用するためには、営業パーソンとしての強み・弱みを測る明確な指標を持つことが重要です。明確な指標は上司と部下のコミュニケーションにおいて共通言語となり、部下が理解可能な形で具体的なアドバイスを行うことができるからです。

● 「ウェブ診断」と「上司との面談」により、営業力強化のポイントを明確に

「HPC[※]営業力診断プログラム」は、診断の対象となる営業パーソン本人とその上司(育成担当者)が「印象」「能力・スキル」に関する全40問の質問にウェブで回答します。診断結果は、対象者と上司の認識の差(ギャップ)の分析、および本人へのアドバイスとともに『診断レポート』として提供されます。また本プログラムは、診断結果をもとに上司と部下が面談を実施することを前提としています。上司は診断レポートと併せて提供される『コーチング面談マニュアル』を活用し、部下との認識の差(ギャップ)を埋めながら、部下に強化すべきポイントを自覚させ、改善のための具体的な行動を促します。

※ HPC (エイチ・ピー・シー)

Hearing(聴く)、Proposal(提案する)、Closing(約束する)を核とした、サイコム・ブレインズによる営業スキル体系。現場での実践・定着度合い、業績への貢献度の高さから、幅広い業種の企業における営業社員向け研修プログラムとして採用されています。「HPC 営業力診断プログラム」は、HPCのスキル体系に準拠しています。

<「HPC 営業力診断プログラム」概要>

診断対象者： 営業パーソン
診断方法： 対象者本人、および上司(育成担当者)が専用ウェブサイトで各診断項目に回答
質問項目： 営業パーソンの「印象」「能力・スキル」を問う全40項目／所要時間：約15分(一人あたり)
診断レポート： PDFファイル(A4・15ページ程度)／上司には別途『コーチング面談マニュアル』を提供
価格： ・基本使用料<1回> 50,000円(税別)
・診断料<1回> 診断対象の営業パーソン1名 および上司(育成担当者)1名の計2名分 5,000円(税別)

* プログラム詳細URL http://www.cicombrains.com/assessment/hpc_business_talk.html

HOME>アセスメント>HPC[®]営業力診断プログラム

営業力強化に関するお問い合わせ：

サイコム・ブレインズ株式会社

担当：営業力強化グループ Tel:03-5294-5573(代) / Fax:03-5294-5578

〒101-0021 東京都千代田区外神田 1-18-13 秋葉原ダイビル7階