

中国人営業マネジャー候補育成研修 プロジェクト

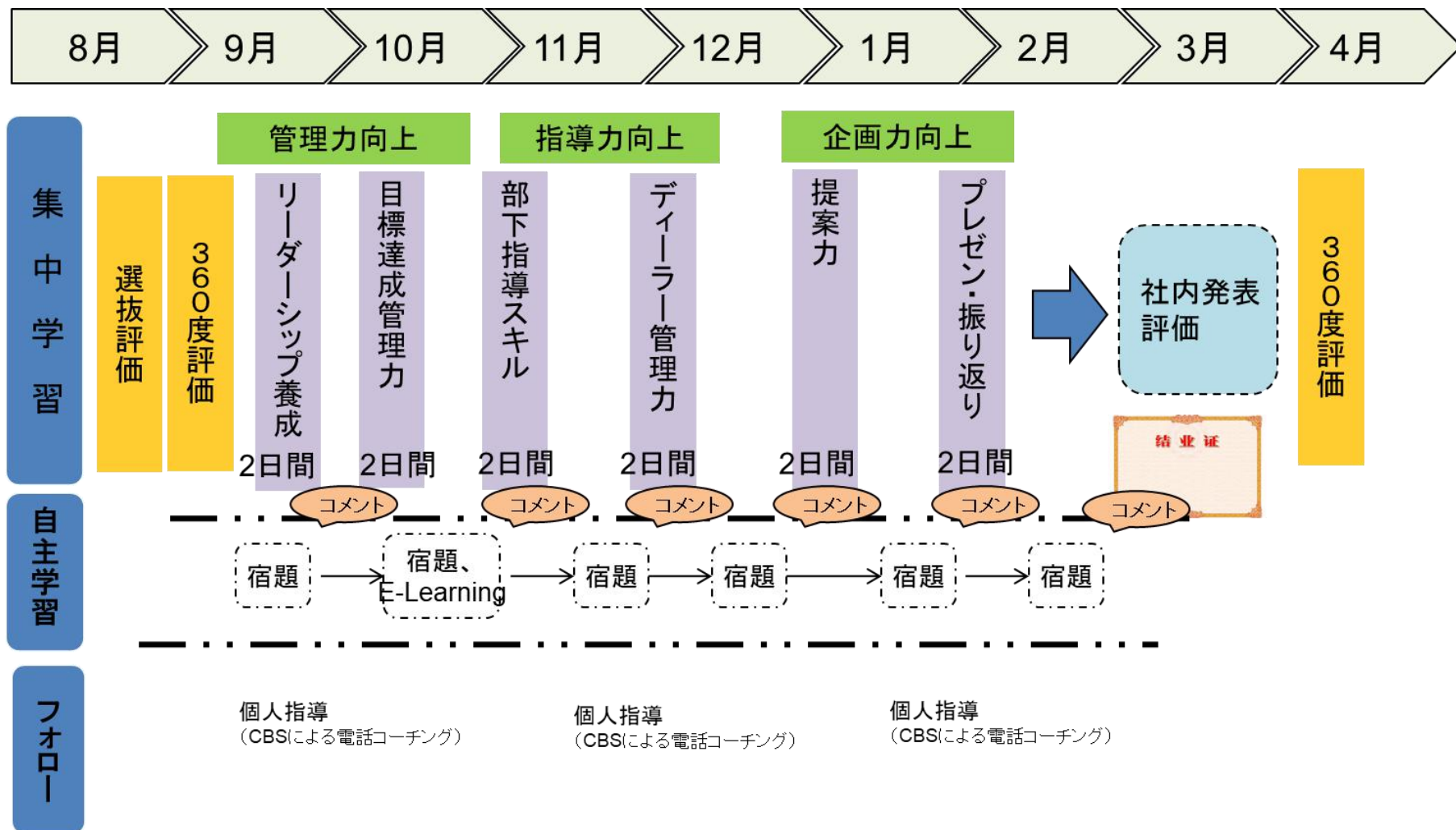
大手営業会社 様

タレントマネジメントの一環として、中国に10数か所ある営業支店の次期支店長候補育成プロジェクトを実施。支店長としての資質を見極め、必要な知識とスキルを身につけ、社内人材をプールすることが目的である。

背景

- タレントマネジメントの一環として優秀人材をプールするために、中国に10数拠点ある営業支店の次期支店長候補として、若手ハイパーフォーマー営業パーソンを選抜し、集中的に育成した。
- プロジェクトを通じ、支店長に必要な意識、知識、スキルの習得と学習内容の定着化、支店長としての潜在力の見極め等が求められた。
- 企画実施を弊社にて請け負う。

弊社のご提案



プログラムの特徴

- 人材を選抜する際に、自社で作成した評価リストを使い、定量的、定性的に評価した。
- 半年間のシリーズ研修を実施し、支店長として必要な知識やスキルを学んだ。
- 研修では、アクティビティ、映像講座等もまじえ、多様な形式により学習意欲を刺激した。
- 学んだ知識、スキルの定着をはかるために、研修と研修のインターバルで課題をかし、実務での活用を促した。
- 弊社も定期的に電話コーチングによりフォローした。
- 研修パフォーマンス、課題実施状況、最終プレゼン等、全体的に個人を評価した。
- 研修実施前後で360度評価を行い、本人のパフォーマンスの改善につながったか精査した。

研修後経営幹部からのコメント

- ◆社内キャリアパスが見えたことにより、本人のモチベーションが刺激された。
- ◆最終プレゼン発表では、各自の考える課題が明確となり、次世代リーダーとしての問題意識も強化された。
- ◆研修前後の評価を通じて、個人の成長が見える化できた。
- ◆各拠点から集まることで、グループとしてのネットワーク構築、ナレッジの醸成にも役立つ。