人材育成フレームワークの活用事例



■人材育成事例紹介 case5. パーソナル・アジェンダを活用した人材育成(1)

パーソナル・アジェンダによる個人毎の潜在能力の可視化とともに 組織分析によりメンバー共通の課題を見つけ出し、課題解決のための研修を実施

全国の営業責任者クラス 60名

お困りごと

・営業力を強化するため全国の営業責任者のスキルを高める必要性を感じていたが、具体的なスキルに関する課題 分析、目標設定ができず、人材育成手段や研修テーマを決めることができなかった

Q実施内容

パーソナル・アジェンダ+組織分析を実施して、メンバーの行動特性の傾向をつかみ、 共通している「のびしろ」(適性・資質があるのに行動として発揮しきれていない)を確認し、これに対する強化研修を実施。

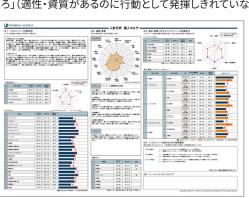
パーソナル・アジェンダ受診

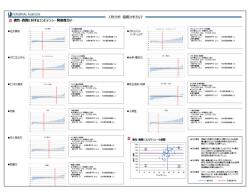


組織分析

対策講座の共通課題と

研修の実施







組織分析/パーソナル・アジェンダの受診結果から、組織の傾向や課題を分析

- ●組織の強み:発揮されているコンピテンシー:社会貢献、テクニカルスキル、行動、マネジメント・リーダーシップ、人間性
- ●潜在的な力:のびしろがあるコンピテンシー:分析・概念化、ビジネス達成、影響力、自己成長·自律
- 「分析・概念化、ビジネス達成、影響力、自己成長・自律」に関しては、適性・資質の値は高いのに行動として発揮されていないこと が組織分析から判明した。
- ・目的に対する達成意識と組織をけん引する力を強化することが、営業組織としての成果を高めるために必要と判断した。
- ・「分析・概念化」に関しては全員の共通課題とし、全員が受講することとした。「ビジネス達成・影響力」と「自己成長・自律」は二分 したため、選択講座とした。

組織分析結果と個人ごとの推奨講座の集計結果から 「影響力」「自己成長・自律」「分析・概念化」「ビジネス達成」の強化を提案し採用



						処方の 実施
1回目	1日目	共通講座	分析•概念化	オンライン研修	「仕事の効果性を高めるインバスケット」研修	
	2日目	推奨講座	ビジネス達成 / 影響力	オンライン研修	「ビジネス意識・影響力強化」研修	
2回目	1日目	共通講座	分析•概念化	オンライン研修	「仕事の効果性を高めるインバスケット」研修	
	2日目	推奨講座	自己成長•自律	オンライン研修	「自己成長・自律強化」研修	
3回目	1日目	共通講座	分析•概念化	オンライン研修	「仕事の効果性を高めるインバスケット」研修	
	2日目	推奨講座	自己成長•自律	オンライン研修	「自己成長・自律強化」研修	
4回目	1日目	共通講座	分析•概念化	オンライン研修	「仕事の効果性を高めるインバスケット」研修	
	2日目	推奨講座	ビジネス達成 / 影響力	オンライン研修	「ビジネス意識・影響力強化」研修	

