



人材育成フレームワークの活用事例

■人材育成事例紹介 case7. パーソナル・アジェンダを活用した人材育成(3)

戦略的な育成と指導による営業パフォーマンス向上

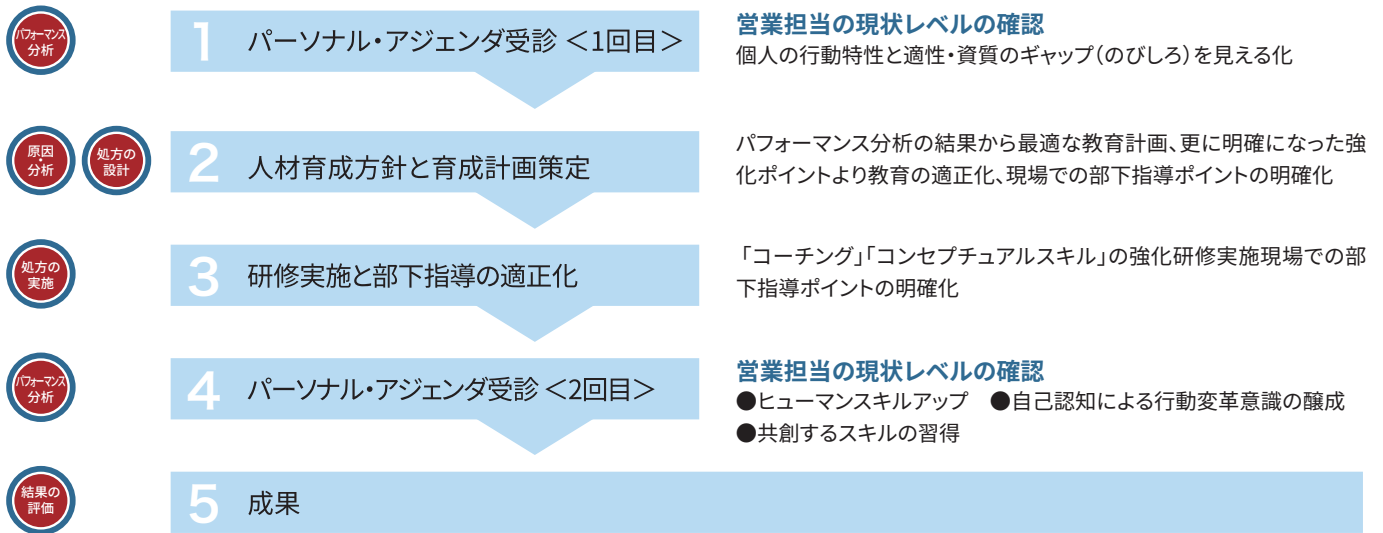
ICT企業様 営業担当 約300名

お困りごと

- ・社員の人間力のレベルを、他社と比較して確認したい
- ・人材育成方針を定め、教育の適正化を図りたい

実施内容

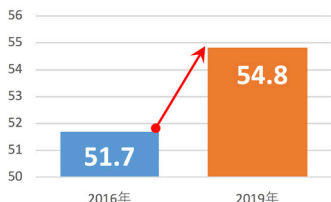
パフォーマンス分析の結果から自社の営業に必要なスキルを確認。現場での部下指導ポイントの明確化、教育の適正化を図り人を育てる風土を醸成。1回目の結果を元に検討した、営業モデルに必要な「コンセプチュアルスキル」と「コーチング」を強化するための教育メニューの実施により育成と指導の成果が現れ、2回目には営業担当のパフォーマンスが向上。



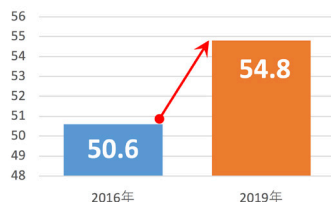
コンセプチュアルスキル強化を実施し部門で顕著に伸長

●コンセプチュアルスキル強化研修

コンセプチュアルスキル強化のための研修を実施した部門で、明らかなコンセプチュアルスキルの伸びを確認。
 「グラフィックファンリテーション」「ストラクチャードコミュニケーション」
 「BMG(ビジネスモデルジェネレーション)」「ファンリテーション」「提案型営業実践プログラム」



コンセプチュアルスキル:A部門



コンセプチュアルスキル:B部門

伸長率TOP15名へのインタビュー

- ・上司、経験、研修の影響を受け、主体的に行動する意識の変化が芽生えた。
- ・新規研修に参加することで新しい情報を得られる(マインドセット含む)。
- ・長期プログラム研修により、知識が定着するとともにコミュニティができた。
- ・主体的に行動する意欲が出た。