

## Standard MENU

<b>アセスメント(受診)</b>	<b>15,000円(税抜)／1名</b>
受診者のリーダータイプ、適職診断、コンピテンシーと個性(適性・資質)を合わせた診断結果による「パフォーマンス発揮指数」を数値化します	
<b>フィードバック・セッション</b>	<b>105,000円(税抜)</b>
～上司様向け個人カルテ読み方セミナー～	
上司様向けに、「個人カルテ」の読み方と結果を指導に活用するためのコーチングのポイントをご紹介します(所要時間:2時間／30名迄)	
<b>フィードバック・セッション</b>	<b>87,500円(税抜)</b>
～本人様向け個人カルテ読み方セミナー～	
ご本人様向けに、「個人カルテ」の読み方をご説明します(所要時間:1時間／30名迄)	
<b>個人フィードバック・カウンセリング</b>	<b>20,000円(税抜)</b>
個人へのフィードバックをコンサルタントが行います(所要時間:45分／1名)	
<b>「適性・資質とコンピテンシーのギャップ」の組織分析</b>	<b>50,000円(税抜)</b>
個人のコンピテンシーの伸びしろを組織分析	
<b>オーダーメイド組織分析(Organization Report)</b>	<b>要ご相談</b>
パーソナル・アジェンダの各項目に関して職種／組織／職位など、ご要望に応じて分析します	

## Human Force Analysis パーソナル・アジェンダ®

事例集



PERSONAL AGENDA

人財分析 個人カルテ

※表示されている価格は税別価格です。

東芝ビジネスエキスパート株式会社  
〒105-0011 東京都港区芝公園1-8-4 NREG芝公園ビル  
<https://shibajuku.toshiba-hrd.co.jp/>  
TEL:03-5408-1509  
9:00～12:00、13:00～17:00  
(土・日・祝日・年末年始ほか、当社休業日を除く)  
Mail:shibajuku@hrd.toshiba.co.jp



# パーソナル・アジェンダ<sup>®</sup> ~活用事例のご紹介~

パーソナル・アジェンダの結果を個人と組織の人材育成に

活用し、組織のパフォーマンス向上の成果を上げた事例をご紹介します。

## 事例:A社 営業担当(約300名)

明確な指針に基づいた戦略的な育成と指導により営業パフォーマンス向上

パフォーマンス分析の結果から自社の営業モデルを検討し、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。

### 目的

ビジネスゴールを踏まえた「パフォーマンスモデル」を策定。人材育成方針を定め、教育の適正化を図る。

### 課題

社員の人間力のレベルは他社に比べてどうなんだろう？  
どのように育成したらよいか？

### 実施内容

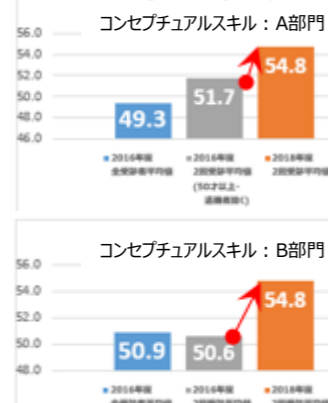
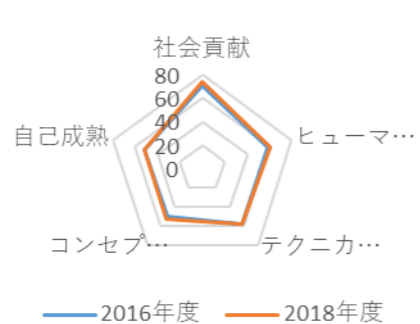
- パーソナル・アジェンダ実施<1回目>
  - ◆ 営業担当の現状レベルの確認
- パーソナル・アジェンダ実施<2回目>
  - ◆ 「パフォーマンスモデル」とのギャップを埋める最適な教育計画策定
  - ◆ 「コーチング」「コンセプチュアルスキル」の強化

### 成果

- ヒューマンスキルアップ
- 自己認知による行動変革意識の醸成
- 共創するスキルの習得

「人間力基本ゲージ」で全てのスキルが伸長

### 人間力総合ビュー



- **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の、明らかなコンセプチュアルスキルの伸びを確認。「グラフィックファシリテーション」「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)」「ファシリテーション」「提案型営業実践プログラム」

2年間の伸長率TOP15名へのインタビュー ※200~1031点の伸び(総配点4180点)

### 1 尊敬できる人との仕事

- コーチング力、影響力、知識・経験がある上司と共に仕事をする(相談すると適切なアドバイスをくれる)
- 若手が活発に動ける環境がある

### 2 経験が増える・達成感を得る

- 本人の力量に合わせて仕事を任せてもらえる
- 大規模案件を受注できた経験
- 営業活動発表会、メンターなどを通して指導を受けた

### 3 新企画の研修への参加

- 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

### 4 意識の変化から外向きな行動へ

- 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る
- 顧客の人脈開拓、業界の人脈開拓、外部コミュニティ参加など外向きな活動が増え、プライベートもスポーツを始めるなど充実

## 事例:B社 人材育成部門(29名)

変化の激しい時代を生き抜くため、個々の自律を促し組織を活性化

チームの課題解決を共同で行う風土を醸成。自発的に学ぶ場を提供し、自己の成長を促し組織のパフォーマンス向上。朝礼での最新技術情報の共有や、レベルアップや知識共有を目的とした定期的な研修実施、eラーニングでの自己啓発の機会提供により、自ら学ぶ力を醸成。ヒューマンスキル人間力が強化された。

### 目的

常に最新状況を捉え、自ら考え動ける自律型リーダー人材の育成

### 課題

与えられたことはしっかりできるが、自ら考え行動することが足りない

### 実施内容

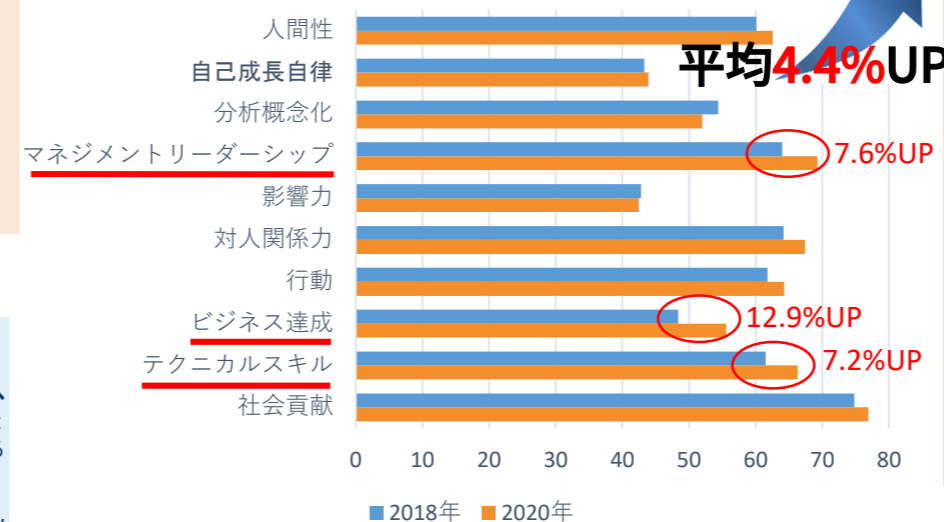
- パーソナル・アジェンダ実施<1回目>
  - ◆ 組織全体の現状レベルの確認
- パーソナル・アジェンダ実施<2回目>
  - ◆ 全員参加のブレインストーミングのワークショップでの課題解決スタイルを定着化
  - ◆ レベルアップや知識共有を目的とした定期的な研修実施
  - ◆ eラーニングで自己啓発の機会提供

### 成果

- ビジネス達成につながるコンピテンシーの大幅アップ
- 自分の意思・判断によって責任を持って実行する、マネジメントリーダーシップ力の伸長
- 自ら学び行動する姿勢の強化

ビジネスを達成するために必要なコンピテンシーの値が大きくアップ

### コンピテンシー変化



### ● 学びの場を提供

- ① 全体研修実施  
「ファシリテーション研修」  
「コミュニケーション研修」
- ② 最新AI・ICT知識の勉強会  
技術チームによる発表からの学び合い
- ③ 自己啓発の機会を提供  
ITトレンド、ビジネストレンドを学ぶeラーニング

### ● 自ら考え意見する風土づくり

課題解決や価値創造の際に、ブレインストーミングワークショップで、メンバーが協同で暗黙知を形式知に変える「共同化」の活動により、個人間の対話や思索を共有する風土の醸成