

営業パーソナリティ診断

◆ 診断の趣旨 ◆

本診断は、現在営業活動をされている方を対象に、「営業行動の特徴」「営業スキルの特徴」などの視点から、あなたの営業スタッフとしての特性を明らかにするとともに、今後の能力強化に向け、取り組むべき課題を明らかにしていくためのものです。（なお現時点において営業活動に関わっていない方の場合は、「将来営業活動をする際にはどのような特徴を持つことになるか」「こういったことが強化課題になるか」という観点でご活用いただけます）

診断結果見本



各因子ごとの得点を表示

「営業行動の特徴」と「営業スキルの特徴」を表示

◆ 診断の構成要素 ◆

本診断は、以下の3つを「営業パーソナリティ」の構成要素と考え、それぞれの得点傾向を見ることによって、あなた自身の「営業スタッフとしての特徴」を明らかにしていくものです。

<1> 営業行動の特徴

一口に「営業」といっても、いろいろな活動スタイルがあります。たとえば、顧客の母数を増やすために、ひたすら顧客と接触する機会を増やそうとするスタイルもあれば、成約可能性の高い案件に絞込み、慎重かつ緻密に営業活動を進めるといったスタイルもあります。

本診断では、営業活動を4つのステップに区分。あなたが、その中のどのステップに重点を置いて行動するタイプであるかを見ていくことで、あなたの「営業行動の特徴」を推論していきます。

<2> 営業スキルの特徴

同じ営業活動をしているといっても、扱う商品の特性によって、求められるスキルは大きく変わってきます。たとえば、法人に対して原材料を売っていく場合には、品質や価格等に関する的確な情報提供のスキルが重要でしょうし、個人に高級品を売る営業であれば、購入によって得られる心理的な満足感を、イメージ豊かに語るスキルが重要と考えられます。また、商品がすでに用意されている場合と、顧客の要望を受けてゼロから商品を企画する場合とでは、求められるスキルは、まったく違うものになるはずです。

本診断では、商品が持つ特性を、右記のように2軸・4区分化。どの特性に対し、どの程度のスキルを持っているかを見ていくことで、あなた自身の「営業スキルの特徴」を推論していきます。

商品特性区分		特性の概要と必要なスキル
軸Ⅰ・判断基準	経済合理性	機能や価格などが重視される ⇒ 思考の論理性や論理的な表現力などが営業スキルとして重要
	感覚適合性	感性的な適合感が重視される ⇒ 情緒の豊かさやイメージ表現力などが営業スキルとして重要
軸Ⅱ・商品の形態	定型性	あらかじめ中身が定まっている ⇒ 与えられた商品の魅力を最大化して伝える力が営業スキルとして重要
	企画性	顧客の要望でその都度企画する ⇒ 顧客の要望に応じた商品を生み出す力が営業スキルとして重要

<3> 基盤となるエネルギー

<1><2>とは別に、あらゆる営業活動において必要になるとと思われる、「達成志向」「打たれ強さ」「貢献志向」の3つを「基盤となるエネルギー」として設定しています。