

Career Choice

キャリア・チョイス

セールスエージェントへの適性に特化した採用評価

キャリア・チョイスとは

キャリアチョイスとは	エージェント候補者が生保営業で成功する可能性を評価します
何を測定するのか	①採用のヒント（どれだけ積極的に採用する必要があるか） ②販売の特徴 ・生産力の潜在性（採用後1年目に成果を出す可能性への評価） ・見込客への勇気（顧客拡大へのパフォーマンスへの評価） ・契約締結の自信（達成への執着を評価） ・企業家精神（キャリアアップ心や自立心を評価） *現在性格的要素を踏まえた評価を開発中
測定方法	・52項目への質問回答形式 ・所要時間は約15分 ・紙での受検（テスト用紙、回答用紙） - WEBでの受検 両方に対応可能
評価の到着	「積極的採用」「採用」「慎重に採用」の3段階で評価 ・採用担当者（部門）へWEBデータでの到着（会社用、候補者用） ・到着時間は、データ送信後数分 ・エージェント候補者用は印刷し手交可能

アセスメントの流れ

担当者



LIMRAアセスメントハブ

候補者



キャリア CHOICEは、「LIMRAアセスメントハブ」をプラットフォームに、オンラインで提供される保険営業職に特化した採用アセスメントサービスです。

事前登録

アンケート
(52問・20分)



回答依頼
回答

集計・分析
(リアルタイム)

出力

フィードバック
レポート(2種)



手交

設問構造

キャリア

パーソ
ナリティ

評価構造

採用
優先度

潜在
営業能力

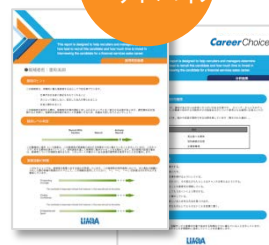
レポート

採用
アドバイス

回答は、オンライン方式または、用紙記入方式のいずれかでを行います。設問は、候補者の履歴と求職状況を把握する設問と、候補者のエージェントとしての資質を把握するための設問で構成されています。

キャリア CHOICEは、候補者がトップエージェントに成長する可能性と、セールスパフォーマンスの特徴を分析し、候補者を積極的に採用すべきかどうかの判断材料を提供します。

フィードバックレポートは、担当者用と候補者用の2種類があります。担当者用レポートは、採用優先度を3段階で判定し、面談時の質問内容など、候補者に応じた具体的な採用アドバイスが記述されています。



キャリア・チョイス(質問例)



いつから積極的に仕事を探していますか？

☐ 積極的に仕事を探していない

☐ 積極的に仕事を探している

積極的に仕事を探している期間

☐ 1週間以内

☐ 1～4週間

☐ 1～2ヶ月

☐ 2～4ヶ月

☐ 4～6ヶ月

☐ 6ヶ月以上



キャリアを考える上で最も重要な事項を以下のリストから最大3項目選んでください。

1. 自分で自分の行動を決められること

重要

重要でない

☐☐

2. 仕事に注いだ力と見合うだけの給料が得られること

☐☐

3. 自分自身が納得できるキャリアを形成できること

☐☐

4. 顧客に有益なサービスを行うこと

☐☐

5. 管理職昇進の道があること

☐☐

採用者／マネージャー向けレポート



キャリア・チョイス

宛先 Nakajima Hiroshi
テスト完了日: 2014-06-10

このレポートは、採用担当者やマネージャーがこの候補者をどう採用するのがベストか、また金融サービス営業の仕事の採用を目的とした面接において、どの程度の時間をその候補者に割くべきかを決定する際に役立ちます。

採用のヒント

この候補者は、求職時に最も重要視する点として下記を挙げています。

- ・ 仕事が自分自身に満足を与えてくれること
- ・ 月によって変化しない、安定した収入が得られること
- ・ 社会と関われること

採用

この候補者を採用する際は、候補者の仕事の選好と申し入れるキャリアとを一致させる必要があります。適性類似点を強調すると同時に、現実的な期待感があることを確実にするため、相違点も話し合うとよいでしょう。

についての提案 Hiroshi Nakajima: 積極的に採用

慎重に採用

採用

積極的に採用

選別

この積極的に採用 という提案は、この候補者が営業職で成功する特徴を十分に備えていることを示しています。このキャリアに対する興味を深めていくよう、採用過程を通して候補者に働きかけることをお勧めします。次の段階が面接の場合は、候補者についての理解を深めるため、このレポートの終わりにある面接の質問例を使用することをお勧めします。

販売の特徴

このセクションでは、候補者の営業に対する強みを評価しています。この候補者の採用過程において、また貴社の組織に入社した際の研修や開発のガイドとして、この情報を使用してください。「+」「++」「+++」の評価はそれぞれ以下を意味しています。

+ 成長の余地がある

++ ある程度期待に沿う見込みがある

+++ 十分期待に沿う見込みがある

採用&選別

生産力の潜在性:  +++ 

上記の評点は、候補者の営業における生産力の潜在性に対する強みがどの程度あるのかを計っています。

見込客への勇氣:  +++ 

この分野で最大限のパフォーマンスを発揮するために、候補者に対し以下の点を勧めてください。

- ・ 新しく会う人と人脈を広げ、新しい友人を作る方法を見つけ出す。

契約締結の自信:  +++ 

この分野で最大限のパフォーマンスを発揮するために、候補者に対し以下の点を勧めてください。

企業家精神:  +++ 

この分野で最大限のパフォーマンスを発揮するために、候補者に対し以下の点を勧めてください。