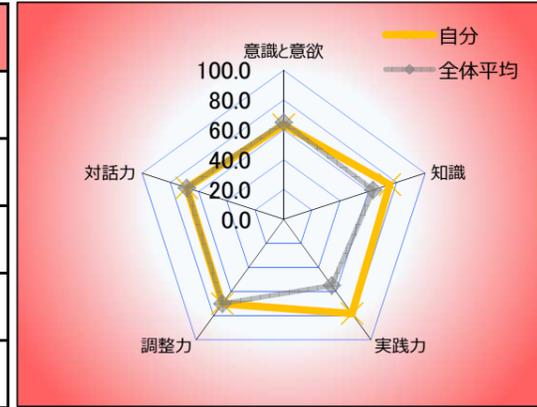


|     |               |
|-----|---------------|
| 団体名 | 株式会社話し方教育センター |
| 所属  | 本社            |
| 氏名  | 話田 太郎         |

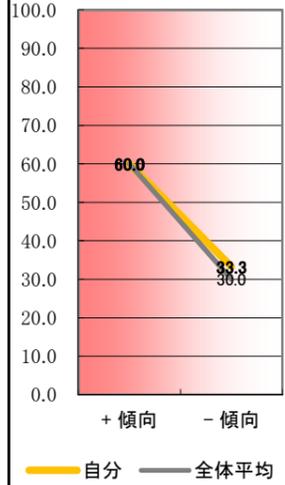
|     |      |
|-----|------|
| 総合  | 71.0 |
| クラス | 2/5  |

| 診断要素  | 得点   | + 傾向 | サイン | - 傾向 | サイン | 評価 |
|-------|------|------|-----|------|-----|----|
| 意識と意欲 | 63.4 | 60.0 |     | 33.3 |     | D  |
| 知識    | 75.0 | 86.7 |     | 36.7 |     | C  |
| 実践力   | 78.4 | 76.7 |     | 20.0 |     | B  |
| 調整力   | 70.0 | 73.3 |     | 33.3 |     | C  |
| 対話力   | 68.4 | 60.0 |     | 23.3 |     | C  |



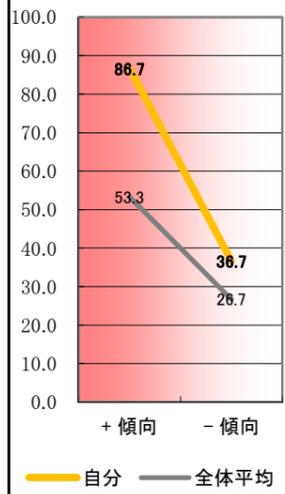
得点 **78.4**

| 意識と意欲  | 回答    |
|--|-------|
| 1 営業職としての会社業績への役割は認識しているつもりだ                 | 強くはい  |
| 2 わが社の経営方針と営業活動の関連を理解している                    | 強くはい  |
| 3 少しでも営業パーソンとしての実力を高めたいとの思いが強い               | はい    |
| 4 自分の働きぶりが会社や仲間に影響を与えていることを自覚しながら働いている       | いいえ   |
| 5 自分自身の営業目標値を把握している                          | はい    |
| 6 目標（金額、数、順位、規模ほか）への達成意欲がある                  | いいえ   |
| 7 営業活動の計画をつくっている                             | いいえ   |
| 8 営業活動をしていると、売り上げだけでなく、利益が気になる               | はい    |
| 9 営業職にやりがいを感じている                             | いいえ   |
| 10 いつも、営業効果を高めるためのアイデアを探してしまう                | はい    |
| 11 営業職の役割は販売することにつきます                        | 強くいいえ |
| 12 自社の方針にこだわりすぎると、営業成績を損ないかねない               | いいえ   |
| 13 「自分を成長させたい」との意欲が強いほうではない                  | はい    |
| 14 自分の働きは自分のものであって、周囲への影響とは切り離して考えたい         | いいえ   |
| 15 具体的なセールス目標値を自分では設定していない。もしくは会社からも設定されていない | 強くいいえ |
| 16 目標に到達したところで何が得られるわけでもない、との思いがある           | はい    |
| 17 年間や月間の営業計画は作れない。もしくは作らない                  | 強くいいえ |
| 18 私の方針は売上げ至上主義！利益はあとからついてくると思っている           | はい    |
| 19 営業は何かと苦労が多く、モチベーションどころではない、というのが本音        | いいえ   |
| 20 創意工夫は苦手だ。実直に繰り返す営業活動をしている                 | いいえ   |



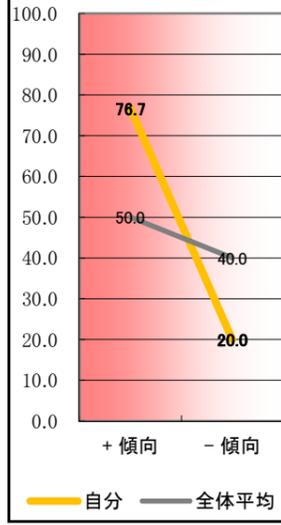
得点 **63.4**

| 知識  | 回答    |
|---|-------|
| 1 セールス活動の戦略や戦術について学習したことがあり、知識をもっている              | 強くはい  |
| 2 訪問の仕方、電話コミュニケーションのマナーを知っている                     | はい    |
| 3 自社の業界に関する現状、および、将来への展望に関する知識がある                 | 強くはい  |
| 4 ライバル会社の動向を、インターネットをはじめとした情報メディアから意識的に集めている      | 強くはい  |
| 5 顧客と話をする場合、忘れずに伝えるべきこと、たずねるべきことを記憶できている          | はい    |
| 6 競合商品やサービスに関する具体的な知識を持っている                       | はい    |
| 7 自分が取り扱っている商品やサービスについての狙いや業界位置は知っている             | 強くはい  |
| 8 企画書の「あるべき姿」を知っている                               | 強くはい  |
| 9 各種のメディアから、社会動向に関する知識を集めている                      | はい    |
| 10 自社の組織体制や、製造・流通経路に関する知識は整っている                   | 強くはい  |
| 11 「セールス活動はどのように進めるのか」。じつところ、しっかりと知らない            | はい    |
| 12 正式なビジネスマナーについての学習はしたことがなく、先輩たちの言動から得たものを活用している | はい    |
| 13 過去10年間の業界の推移？ 資料がなければ答えられない                    | いいえ   |
| 14 セールス活動で得られている競合団体の情報があるので、それ以上の収集はしていない        | いいえ   |
| 15 商品の留意点や顧客ニーズの確認は経験から自然にできている                   | はい    |
| 16 ライバル会社の強みや得意分野など、自信を持っては答えられない                 | いいえ   |
| 17 自社商品の生い立ちや市場規模、他社商品との差異など、知らないことがある            | はい    |
| 18 私がつくる企画書は会社の流れに沿ったもので、それが企画書のあるべき姿か否かはわからない    | 強くいいえ |
| 19 社会情勢や経済動向に関する情報武装までしなくても、なんとかやっていけているのが現実      | 強くいいえ |
| 20 自部署のことはわかるが、会社全体の体制や仕組みについての知識は少ない             | 強くいいえ |



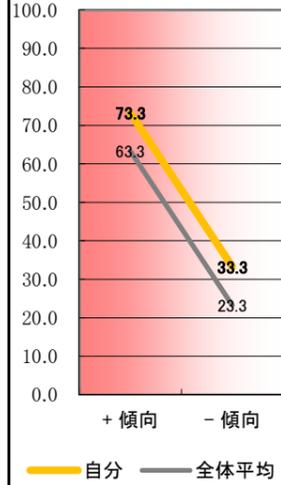
得点 **75.0**

| 実践力  | 回答    |
|--|-------|
| 1 顧客の購買意欲に火をつける技術を有していると思っている                      | 強くはい  |
| 2 訪問頻度や取り引きの推移などを含めた顧客管理をおこなっている                   | はい    |
| 3 訪問件数 対 受注件数は、職場内で比較してみれば成績は良いほうである               | 強くはい  |
| 4 私の顧客訪問は効率（ルート等）を考えたものである                         | 強くはい  |
| 5 提案をする場合には、顧客に応じた特長のある企画提案をしている                   | いいえ   |
| 6 行動力はあると思っている                                     | はい    |
| 7 顧客を訪問したときには、次回訪問などの約束を取り付けた上で終了させている             | はい    |
| 8 顧客との人間関係づくりには自信がある                               | 強くはい  |
| 9 わたしには経験から生み出した独自の商談スタイルがある                       | 強くはい  |
| 10 取り引きのボリュームを増やすためのアプローチには貪欲である                   | いいえ   |
| 11 商談術を身につけているかと問われれば、YESとは言えない                    | いいえ   |
| 12 顧客とつながっておくための連絡は定期的とは言いつつ、用があるときだけ、というのが本音      | 強くいいえ |
| 13 私の営業成績は、活動量に比べて結果が良いとは言いつつ、いいえ                  | いいえ   |
| 14 顧客訪問は、移動量が多くなるときの効率の悪さを感じることもある                 | いいえ   |
| 15 企画内容や企画書の形が「通り一遍」になることが多く、顧客に応じたものにするのは難しい      | いいえ   |
| 16 デスクワークが性に合っている。フットワークが求められる活動は苦手                | 強くいいえ |
| 17 商談では早々と引き上げてしまふときがある。後日、あらためて再訪したいと思うがアポ取りに苦労する | 強くいいえ |
| 18 信頼関係を築きながらの営業ではなく、理詰めの商談スタイルを持っている              | はい    |
| 19 私の商談スタイルは、新人の頃から変わらない                           | 強くいいえ |
| 20 話の成り行きによって、「1円でも、1本でも多く！」とまでは踏み込めない             | 強くいいえ |



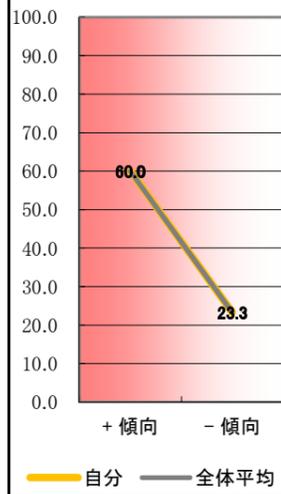
得点 **78.4**

| 調整力  | 回答    |
|--|-------|
| 1 顧客からの要求を社内で認めてもらいたい場合、論理的に説得することができる           | 強くはい  |
| 2 顧客からのクレームには円滑に対応できる                            | 強くはい  |
| 3 顧客からの要求に無理があるならば、相手の心象を害することなく断ることができる         | はい    |
| 4 必要ときに同僚や上長の協力を得られるレベルの社内評価は得ている                | はい    |
| 5 商談中、顧客からの要求に対して、「社内での調整が必要になると、ピンとくることが多い      | いいえ   |
| 6 顧客の要求が社内事情にそぐわない場合、顧客との調整をすることに、ちゅうちょはしない      | 強くはい  |
| 7 「社内事情だから」という上長に対し、納得がいかなければ押し返す意思は持ち合わせているつもりだ | いいえ   |
| 8 受注時に協力を得られるように、社内関連部門とのコミュニケーションに尽力している        | 強くはい  |
| 9 自分の営業スケジュールは、必要に応じて変化させることができる                 | いいえ   |
| 10 納品（販売）後に生じたトラブルでも、販売責任者としての自覚のもとに先頭に立つ        | 強くはい  |
| 11 顧客からの要求を背景にした社内での調整は、感情が優先してしまう               | はい    |
| 12 クレーム対応では、謝ることで許してもらっている                       | いいえ   |
| 13 顧客からの要求はなんとしても受け入れたい。断れば、これまでの関係がこじれてしまう      | いいえ   |
| 14 顧客との関係を優先しているので、自分への社内の評価はかんばしくない             | いいえ   |
| 15 商談は上手にまとまられたのに、社内に戻ると調整が必要だったということがあ          | 強くいいえ |
| 16 会社や部署の方針がネックになって商談が前進しないなら、この顧客との商談はあきらめられる   | いいえ   |
| 17 社内の調整では、上司や先輩から文句を言われるのではないかと心配が先にたつ          | はい    |
| 18 受注後の社内からの協力は欲しいが、だからといって事前に根回しをしているわけではない     | 強くいいえ |
| 19 顧客からの突発的な面会要請などがあつた場合、本来のスケジュール調整に手を焼くことがある   | いいえ   |
| 20 納品（販売）後のトラブルに関しては「営業の責任ではない」との感覚が働きがちだ        | いいえ   |



得点 **70.0**

| 対話力   | 回答    |
|---|-------|
| 1 商品説明の際、順序立てて話を展開できている                     | はい    |
| 2 商談では商品のアピールポイントを、しっかりと強調している              | いいえ   |
| 3 節度ある対話を実現するために、しっかりとした敬語を使って話している         | いいえ   |
| 4 顧客の表情の変化などに敏感にとらえ、相手心理に応じた接し方を心がけている      | 強くはい  |
| 5 当社商品の優位性や優秀性を、他社比較の中で伝えることができる            | 強くはい  |
| 6 商品やサービスの弱点への追求を受けても、好転させて回答できる            | はい    |
| 7 顧客と対話しているとき、「信頼できる人」という印象を与えられていると思う      | いいえ   |
| 8 相手が「無口なタイプ」であろうと、対話に困るようなことはない            | いいえ   |
| 9 アピールしても良い反応が得られないとき、別の角度からも粘り強く説得できる      | 強くはい  |
| 10 関わり始めた顧客への情報提供は、こまめにしている                 | いいえ   |
| 11 商品説明の話の構成や展開については、相手次第であつて予定しているものではない   | 強くいいえ |
| 12 考えてみれば、私の商品説明の様子は単調であり、気持ちが伝わっていないかもしれない | はい    |
| 13 顧客とはフランク（気軽る）に話したほうが良いと感じていて、そのとおりになっている | はい    |
| 14 ときおり、「しまった！」と反省するようなことを顧客に言ってしまう傾向がある    | 強くいいえ |
| 15 売り込みたい商品のアピールでは、自社の他商品・他社商品を持ち出すことはない    | 強くいいえ |
| 16 追求されたら困るので、自社商品のマイナス要素はできるだけ隠す           | はい    |
| 17 「営業パーソンとしての私の印象は良くないのではないか」、心配になるときがある   | 強くいいえ |
| 18 私の商談は、相手の性格や雰囲気によって大きく左右されてしまう傾向だと感じる    | 強くいいえ |
| 19 私の商談は淡白だと感じるときがある                        | 強くいいえ |
| 20 顧客への連絡やあいさつでは、情報を提供する、という意識は薄い           | いいえ   |



得点 **68.4**