

(株) 専門職B / 人事評価基準書 ～「業務遂行度」を「営業活動の流れ(ステップ)」と対比して設定

評価項目	対応する活動プロセス	ウェイト	着眼点(評価基準)	1	2	3	4	5
成果の 実現度	目標管理テーマ実現	4	・難易度 ・効果性 ※詳細は目標管理マニュアル参	達成度50%未満		達成度80%以上		達成度100%以上
	売上高の確保	2	・Aランク(機器工事)～1.3 ・その他(サービス)～1.0 ※目標売上額の達成率で評価	達成率50%未満		達成率80%以上		達成率100%以上
業務の 遂行度	顧客情報収集力 ↓	2	・訪問先を目標数まで選定したか ・仮説の立案とアプローチ方法を整理したか	選定数は目標の50%未満 ほとんどできていない		選定数は目標の80%以上 できているが必ずしも十分とは言えない		選定数は目標の100%以上 仮説展開、アプローチイメージ共十分
	商談力1 (ニーズ確認) ↓	2	・キーマンに会えたか ・ニーズ確認、実態調査はできたか ・意欲喚起はできたか ・訪問目標数を達成したか(標準ステップアップ比率)	ほとんど会えない 全く不十分 全く不十分 目標数に対して50%未満		過半数以上会えた 十分とは言いきれない 十分とは言いきれない 目標数に対して80%以上		ほぼ全社会えた ほぼできた ほぼできた 目標数に対して100%
	ニーズ分析力 ↓	2	・ニーズ分析はできたか ・ニーズと提案商品との整理はできたか ・標準ステップアップ比率	ほとんどできない ほとんどできない 標準に対して50%以下		そつなくできた そつなくできた 標準に対して80%以上		同左 同左 標準に対して100%以上
	提案企画力 ↓	2	・提案シナリオの整理 ・提案書の作成 ・訪問前の事前準備	ほとんどできなかった 標準に対して50%以下		ほぼできた 標準に対して80%以上		同左 標準に対して100%以上
	商談力2 (プレゼン) ↓	2	・キーマンに確かなプレゼン はできたか ・標準ステップアップ比率	ほとんどできなかった 標準に対して50%以下		それなりにできたが対応が必ずしも十分とは言えない 標準に対して80%以上		十分にでき、その後の対応も的確 標準に対して100%以上
	業務改善力		2	・活動課題の発見・分析	日常業務における課題発見意欲すら見受けられなかった		自己の業務の範疇では積極的に改善を実施していたが効果性は今一步のところであった	
情報の共有化		2	・営業・工事・サービス関連情報の提供	情報の提供はほとんどなかった		営業活動の成功・失敗事例等の社内共有化を積極的に図っているものの、要因分析は今一步であった		営業活動の成功・失敗事例等を要因分析も含めて的確に実施し、社内共有化に務めた

※本評価基準書と、別紙の「営業活動プロセスチェックシート」は、毎月末の営業レビュー時に必ず活用すること。