

「YG性格検査で人財育成」

ディスプレイ塾

東デ協 人材開発委員会主催 「ディスプレイ塾」開催
平成24年1月24日(火) 東京屋外広告ディスプレイ健保会館

皆様の会社でも採用のミスマッチ、慣れてきたなと思っていた矢先、突然、辞めますとされた事はありませんか？ 企業が発展するには、優秀な人財を採用し育成する事に尽きます。しかし、現実はどうようになりません。

【人事に関する課題】

- 良い人材を確保したい。
- 採用でのミスマッチを無くしたい。
- 定着率を高めたい。
- 社員のモチベーションを上げたい。
- 社員の能力を高めたい。
- 人を採用すると言うことは、それほど難しく、永久課題でもありません。
- 人財は会社の財産であると同時に宝です。

そこで、今回の研修では、組合員の悩みを少しでも減らす課題として、[YG性格検査]をお勧めします。これは社員の個々の特性を理解できれば、企業は活性化できるという事です。

【YG性格検査】

- 実施時間が短く、コストが安い
- 信頼性が高い
- 診断が容易にできる

- 聴き難い事柄を聴いている
- 面接後の人選が容易になり、ミスマッチが無くなる
- ※上記の観点から官公庁・企業・教育・医療など多くの分野で活用されています。

【リーダーの役割と組織活性化】

経営者・リーダーの仕事は人財育成であり、人財育成の目的は人件費のコストパフォーマンスを上げる事です。

あなたの会社でも一度試してみたいか？きつと会社のお役に立つと思います。

「YG性格検査」・「社員研修」についてお悩みの事があれば、下記までご連絡ください。

人財教育アシスト

<http://www.jinzai-kyoiku.com/>

人材開発委員 細川丹治 / (株)東広



営業ゲーム研修

ディスプレイ塾

「見える化」「考える力の定着」を通して「強い営業」をつくりあげる

平成23年12月15日、「営業ゲーム研修」が開催されました。

着席すると目の前には何やらゲームのボードらしきものが置かれている中、始まりました。研修と言えば、閉鎖的空間で知識や考え方を言葉で教えられ、それを学び取るというイメージを最初から崩された印象です。

最初の座学の中でこの研修の目的が一般的な営業研修と大きく違うと感じたのは「営業における二大要素」を説明された時です。

二大要素は「コミュニケーション力」と「考える力」であり、この研修は「考える力」を主体とされている事です。営業の枝葉では無く、営業の本質をゲームというツールを使い、客観的に自分を見直す事で本当の基礎から鍛えられると感じ、非常に興味を持ちました。

実際の営業ゲームは、ゲームで起きた様々なシチュエーションを実践イメージとリンクさせながら行うもので、どのタイミングで何をするか。ギャンブル的なクロージングでは多くの成果が上がらない。また、堅実過ぎてライバルに持って行かれる。持っている案件全てに対して個々の営業戦略をイメージしなければなりません。

職種に関係なく、営業シミュレーションを行う上で自分の性格や個々の営業行動パターンが明確になり実践に近いシミュレーションになっているのではないかと思います。

日々の仕事とリンクする事が多く知らず知らずのうちに身を乗り出していました。

このゲームは、まさに営業の「見える化」です。

営業の「見える化」「考える力」を定着させるために、営業ゲームを通して案件・目標達成ストーリー立て、予測、逆算、優先順位付けなど、営業としての考え方、全体像を理解しながら楽しく学ぶことができました。

通常は2日間で行われる研修を今回は1日の体験研修で、営業ゲームも丁度流れ(盛り上がりつつあるところ)をつかめたところでの終了でしたが、今後の営業活動に参考となる有意義な研修でした。

株式会社シミズオクト 岸 達也



研修担当企業
株式会社マーケットヴィヴィッド

【営業考動力研修】について

営業ゲームを用いた「営業考動力研修」を展開しています。
※営業ゲーム:4年の歳月をかけて独自開発した営業活動の実践的ロールプレイング(ビジネスボードゲーム)。
ゲームによる営業のプロセスシミュレーションを通して、強い営業の共通項に気づくツール。

経験や勘で陥りやすい営業の落とし穴を、営業の共通認識・言語化により「見える化」し、「考える力」の土台形成を図ることで、営業の「幹」「本質」から組織・個人を変えていきます。また、その指標を基に、ストーリー(シナリオ)を描く力を養い、定着を図ることがマーケットヴィヴィッド「営業考動力研修」の最大の強みです。

現在まで、業種業態に関わらず、大手企業から中小企業まで幅広く研修導入をいただいています。

●連絡先

東京都中央区日本橋本町2-3-16 日本橋デュープレックス7F
TEL.03-5299-6471 FAX.03-5299-6473
<http://www.marketvivid.co.jp/>