

適材適所して 採用の失敗を減らす 見極めレポート

被診断者名

XXXXXXXX 様

レポート価格: ¥6,600 (税込)

この度は採用の失敗を減らす見極めレポートのサンプルをダウンロードいただき、ありがとうございました。

【個性学で見極めをするメリット】

- ・本人に診断テストを受けさせなくても診断ができる
- ・診断テストがないため、本人の意図的な回答操作の営業が一切ない
- ・本人の経験がなくても向いている仕事ができる
- ・診断結果は一生使える

【個性学で見極めをするデメリット】

- ・生まれた時間が23時以降の場合、診断結果が翌日の内容に変わるため精度が96%

レポートの活用方法に関してご質問があれば、
[こちらのお問い合わせ窓口からお気軽にご相談ください。](#)

【ご購入希望の場合】

採用の失敗を減らす見極めレポートは、
一式6,600円でご購入いただけます。

ご希望の場合は、[こちらの購入フォームからお申込みいただけます。](#)

この度はダウンロードいただき、
ありがとうございました。

貴社の採用活動が成功し、
益々ご活躍されるお力になればうれしく思います。

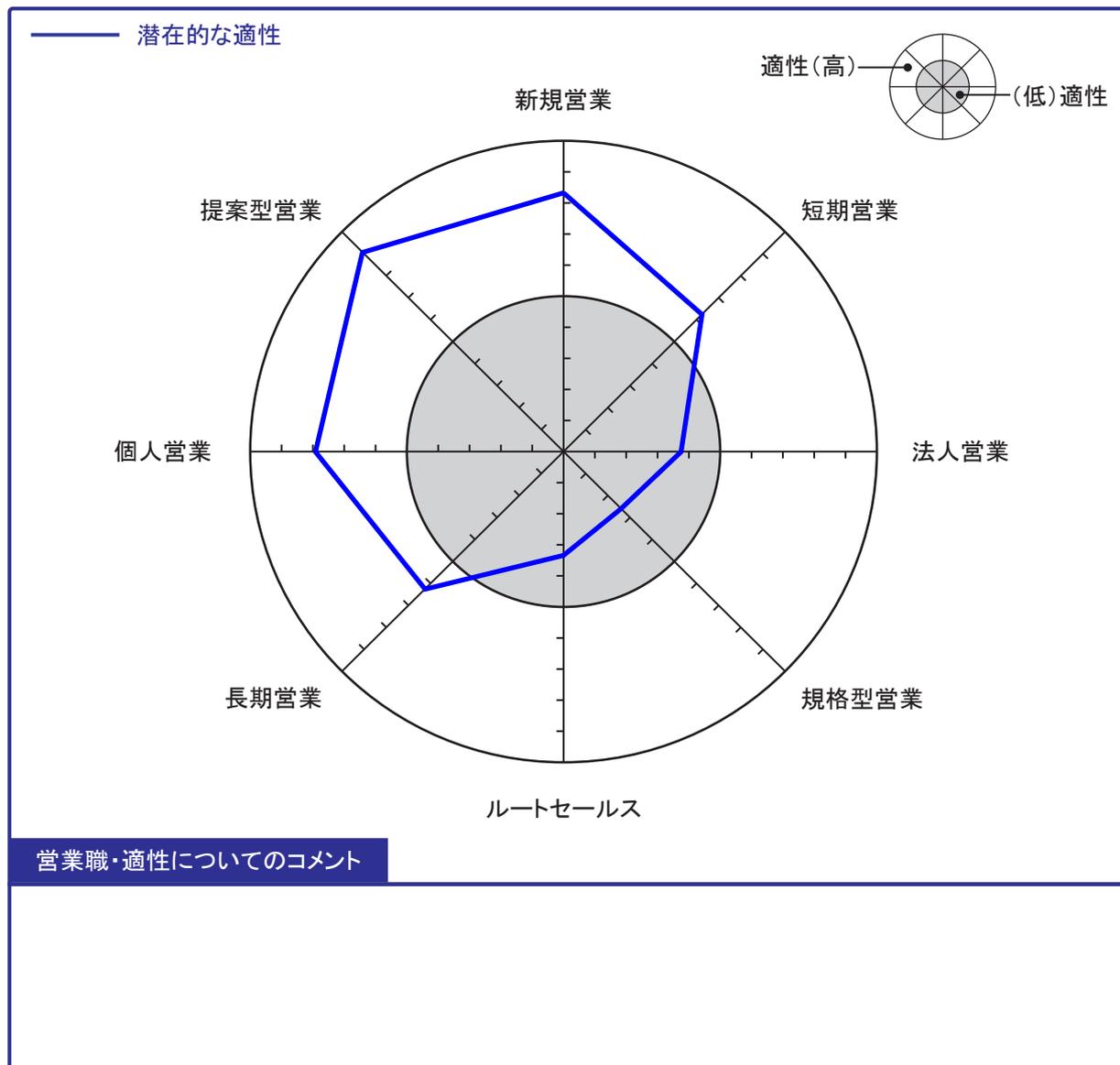
株式会社トクエイ
カスタマーサポート 児島由佳



氏名			ID		
区分1		区分2		区分3	

営業職・適性分析

分析の目的	配置・配属支援(職種別適性分析)					
分析のミカタ	対角線上の項目は相反しており、必ずどちらかに偏ります ・以下は、対象者の「評価」ではありません ・配属時、あるいは配置転換の際に対象者の「適性」を検討する資料としてご活用ください					
分野の定義	各分野はTRIO独自の考え方に基づいて定義しています。(自社で求める要素と一致しているかどうか確認し、ご活用ください)					
新規営業	新しい取引先を開拓していく営業	↔	ルートセールス	既存顧客をフォローし取引を継続していく営業		
法人営業	法人を対象とした営業(展開力+順応性)	↔	個人営業	個人を対象とした営業(親密化+継続性)		
短期営業	商談成立まで短期間で結果が出せる営業	↔	長期営業	商談成立までに長期間にわたる営業		
提案型営業	商品またはサービスを提案し販売する営業	↔	規格型営業	既存の商品またはサービスを販売する営業		



氏名			ID	
区分1		区分2		区分3

仕事のスタイル分析

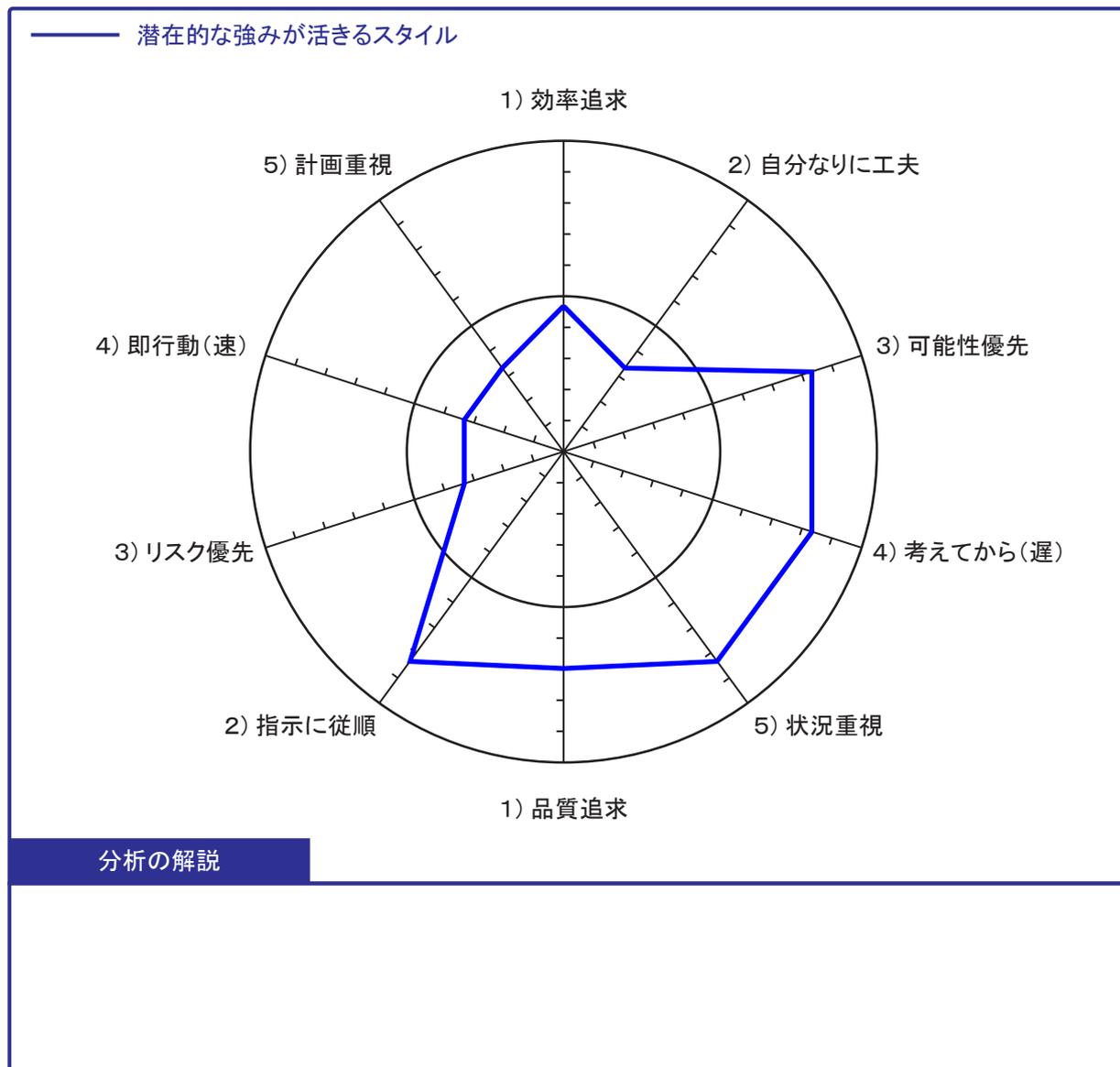
分析の目的 ①採用支援 ②現スタッフを対象とした基本分析

分析のミカタ 相対する5つの項目は「どちらに強みがあるのか」という視点から分析されており、必ずどちらかに偏ります

- ・以下は、対象者の「評価」ではありません
- ・面接時、対象者の「自己認識」「心がけていること」について質問したり、
- ・現役割との適合性を考える資料としてご活用ください

項目の定義

1	仕事を行う上で、潜在的に追求するのは	今の品質を維持・またはより丁寧に行うとする	◀ 無駄に感じたモノを省き、より効率的に行うとする
2	なすべき事は	マニュアルどおり、指示どおりに行う	◀ 目的を達するために必要な事を考えて行う、現状をアレンジする
3	初めての仕事に着手する時まず考えるのは	可能性・何とかなる→新しい事へのフットワークは軽い	◀ 安全性・本当に大丈夫か→新しい事には慎重
4	仕事を進めるにあたり、とる行動パターンは	自分がなすべき事か、最良の方法は何かをまず周囲から学ぶ	◀ 考えるより、とにかく自らやってみる
5	仕事を進める上で、より重視するのは	予め設定したゴール、およびゴールまでのペース配分	◀ 現状、およびその時々の変化への対応



氏名			ID		
区分1		区分2		区分3	

組織における役割(1)

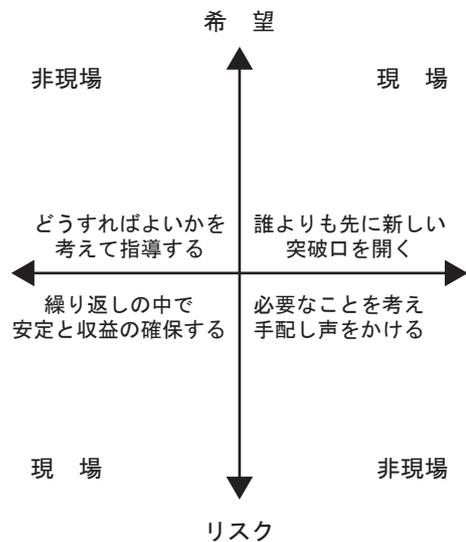
分析の目的

①採用支援 ②現スタッフを対象とした基本分析

分析のミカタ

マネジメント特性、取り組み方における「利き手」を分析します

- ・ここでは、プロジェクト推進、目標達成において欠くことのできないマネジメント特性における要素をグラフの縦軸、取り組み方に関する要素を横軸に定義し、対象者の本質的強みがどちらにあるかのかを分析します（右図、反転している部分が基本的な得意領域）
- ・定義された4タイプは全ての人に内在する要素ですが、利き手が存在するように、無意識に得意とする領域が個人により異なります
- ・内面のタイプは長期的、本質的に得意とする役割、外面のタイプは一時的、部分的に対応可能なタイプを表します



マネジメントにおける「強み」

内面:

外面:

取り組み方に対する「強み」

内面:

外面:

氏名			ID		
区分1		区分2		区分3	

組織における役割(2)

分析の目的 ①採用支援 ②現スタッフを対象とした基本分析

分析のミカタ 強みが発揮される方向性について分析します

- ・ここでは、組織において必要な3つの方向性を定義し、対象者が最も得意とする領域を分析します。
- ・3つの方向性は、経営3資源をヒントに独自の定義をしています。

- 『人志向』・・・「人」が果たす役割を得意とする >>> 創造
これから必要なことを考える、コンセンサスを取る、質を高める
- 『城志向』・・・「金」が果たす役割を得意とする >>> 活用
価値をはかり価値を磨く、競争力を確立する。ムダを省く
- 『大物志向』・・・「モノ」が果たす役割を得意とする >>> 展開
普及するカタチづくり、価値を世に広める、社会に認知させる

内面:意思決定における強みと役割(70%)

あなたの内面:

内面の志向は、基本的な価値観・目指す方向性・得意とする役割に大きく影響します

.....

.....

外面:対応における強みと役割(30%)

あなたの外面:

外面の志向は、周囲への対人対応・仕事の進め方に大きく影響します

.....

.....