

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)

【サンプルダウンロードの御礼】

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。

内容に関してご不明点があれば[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。](#)

【このレポート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

【このレポート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%

【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

氏名		ID	
区分1		区分2	区分3

気質と性格

分析の目的 コミュニケーションツール

分析のミカタ 相互理解を前提に、基本的な性格の特徴について分析します

- ・以下はすべて「長所伸長」というコンセプトに基づいて分析されています（優劣はありません）
- ・性格には「内面」と「外面」が存在し、基本的には内面を重視します
- ・「内面」は意思決定や基本的価値観に大きく影響し、「外面」は対人対応や行動特性、第一印象に大きく影響します

外面(30%)：「行動特性」における特徴

あなたの外面：

内面(70%)：「気質」と「性格」の特徴

あなたの内面：

氏名			ID	
区分1		区分2		区分3

仕事のスタイル分析

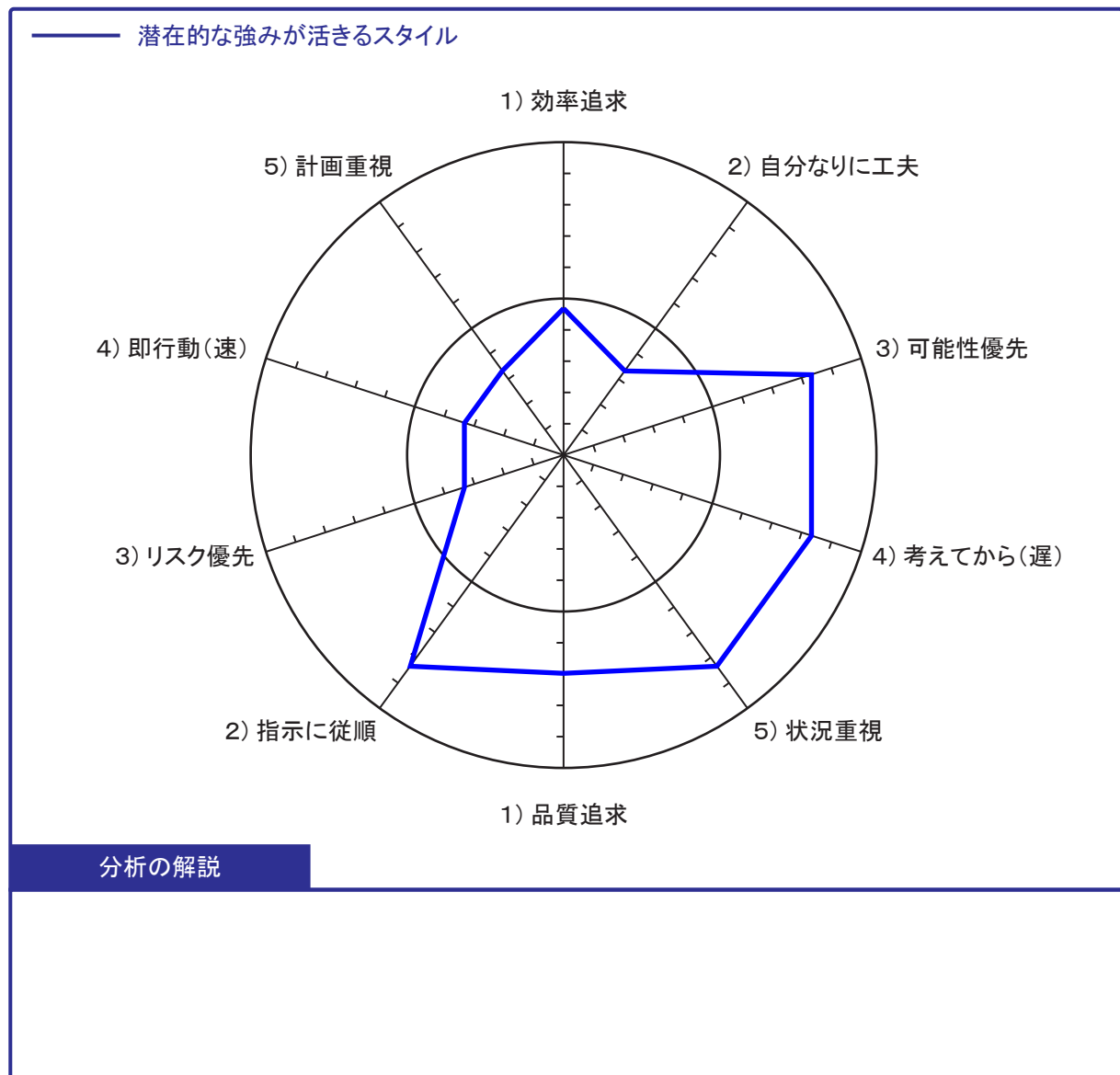
分析の目的 ①採用支援 ②現スタッフを対象とした基本分析

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

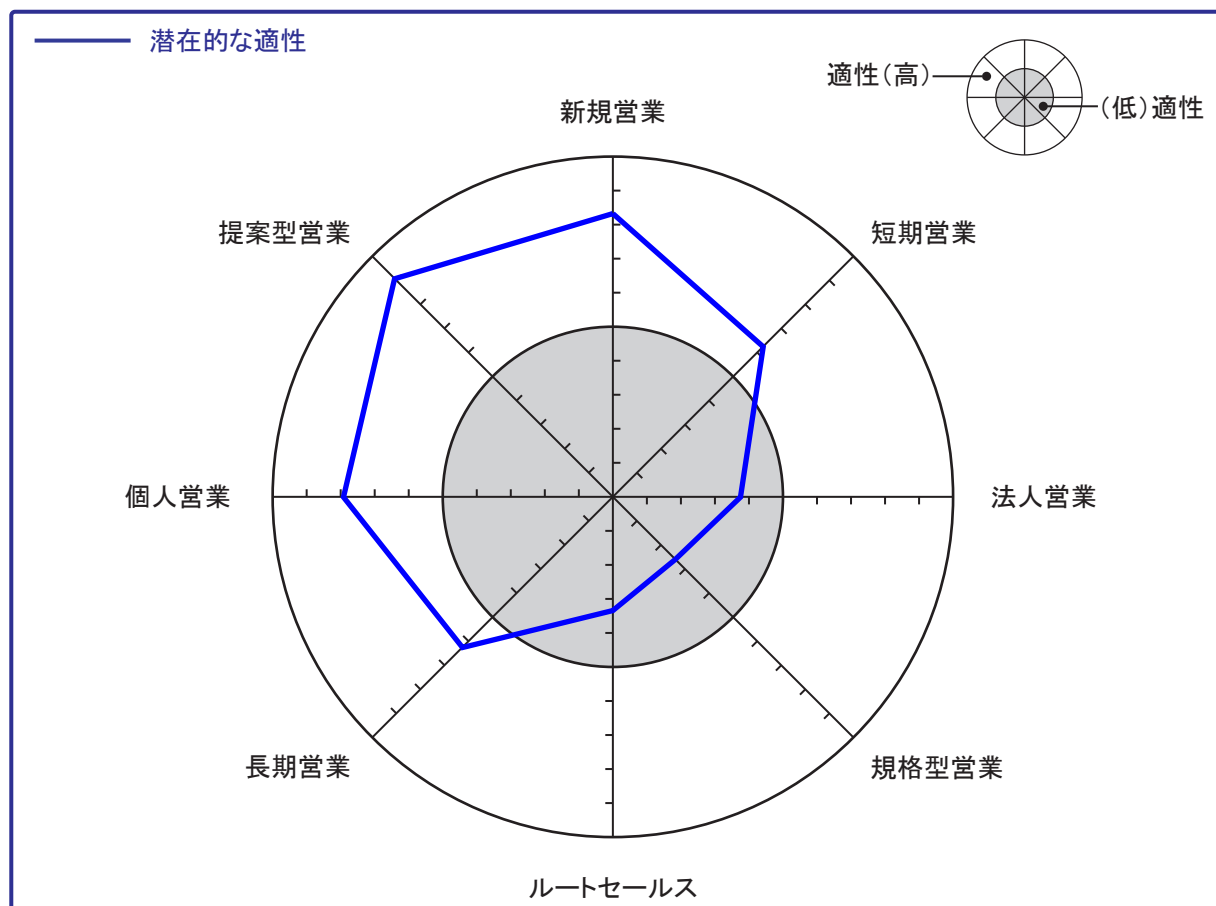
1	仕事を行う上で、潜在的に追求するのは	今の品質を維持・またはより丁寧にしようとする	◀▶ 無駄に感じたモノを省き、より効率的にしようとする
2	なすべき事は	マニュアルどおり、指示どおりに行う	◀▶ 目的を達するために必要な事を考えて行う、現状をアレンジする
3	初めての仕事に着手する時まず考えるのは	可能性・何とかなる→新しい事へのフットワークは軽い	◀▶ 安全性・本当に大丈夫か→新しい事には慎重
4	仕事を進めるにあたり、とる行動パターンは	自分がなすべき事か、最良の方法は何かをまず周囲から学ぶ	◀▶ 考えるより、とにかく自らやってみる
5	仕事を進める上で、より重視するのは	予め設定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

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		



営業職・適性についてのコメント
