

職能・階層別の目標能力・知識

		目標能力・知識・スキル		
階層	職能	共通	営業・業務	管理
【幹部】 役員・部長 (総合的な戦略思考と トップマネジメント能力)		<ul style="list-style-type: none"> ◇戦略的発想・思考 ◇総合的な判断・決断力 ◇情報収集・意思決定 ◇統率・牽引力 	<ul style="list-style-type: none"> ◇営業戦略策定 ◇営業組織力の向上 ◇現場フォローのスキル ◇営業部門の売上目標の達成 	<ul style="list-style-type: none"> ◇人事・組織・財務戦略の策定 ◇経営指標の把握と改善 ◇全社リスク管理 ◇情報共有化と組織活性化
【コアスタッフ】 部門長・課長 (マネジメント手法の 実践・応用力)		<ul style="list-style-type: none"> ◇経営分析と対策立案 ◇社内外の状況分析と対応 ◇新サービス企画・提案力 ◇部下の指導・育成(傾聴) 	<ul style="list-style-type: none"> ◇販売計画の策定 ◇顧客情報の分析・管理 ◇現場情報の共有化と実行 ◇担当エリアの売上目標の達成 	<ul style="list-style-type: none"> ◇各種制度の立案・運用と改善 ◇人材育成計画の立案 ◇業績管理と予算管理 ◇コスト分析
【スタッフ】 中堅一般社員・係長 (マネジメント手法の 基礎知識)		<ul style="list-style-type: none"> ◇企業経営に関する基礎知識 ◇改善能力(問題発見・解決) ◇対人能力 ◇クレーム処理・対応 	<ul style="list-style-type: none"> ◇折衝・交渉能力 ◇企画・提案能力 ◇売上目標の達成 	<ul style="list-style-type: none"> ◇各種人事制度の知識と実務の推進 ◇社会保険等の業務知識 ◇税務に関する知識・手続き ◇固定費分析等コスト削減
【新人】 新入社員 (実務能力・ビジネスの 考え方・心構え) (職業人としての基礎知識)		<ul style="list-style-type: none"> ◇定型業務の遂行と改善提案 ◇ビジネスマナー ◇自立性・仕事の段取り ◇ビジネスコミュニケーション 	<ul style="list-style-type: none"> ◇営業マンとしての心構え ◇営業に必要な知識とスキル ◇派遣法等の業務知識 ◇顧客等との信頼関係構築スキル 	<ul style="list-style-type: none"> ◇人事労務管理の基礎知識 ◇各種手続きの知識 ◇会計ルールの基礎知識 ◇情報管理の知識