

職能・階層別の能力要件

		目標能力・知識・スキル			
職能 階層		共通	営業	事務・技術	作業
【IX等級】 幹部・部長 (総合的な戦略思考と トップマネジメント能力)		◇戦略的発想・思考	◇経営方針の理解	◇経営方針の理解と指標の把握	◇高度な熟練と技能
		◇総合的な判断・決断力	◇部門内営業戦略立案	◇業務遂行計画策定	◇特殊分野の業務遂行
		◇情報収集・意思決定	◇販売計画策定	◇各部門の目標達成	◇専門的な事項の調査研究
		◇全体最適と行動模範力	◇営業部門の売上目標の達成		
【V等級・VI等級・Ⅷ等級】 課長・主任 (マネジメント手法の 実践・応用力)		◇経営分析と対策立案	◇部門方針の理解	◇部門方針の理解	◇業務の指導調整
		◇社内外の状況分析と対応	◇行動計画作成	◇創意と判断力	◇上位職位の補佐
		◇新商品企画・提案力	◇部下指導	◇業績計画調整	◇比較的高度な熟練と技能
		◇人・組織の管理	◇突発的事項への対応	◇対人折衝	
【Ⅲ等級・Ⅳ等級】 中堅・一般社員 (マネジメント手法の 基礎知識)		◇企業経営に関する基礎知識	◇複雑な定型業務・非定型業務	◇指示により日常業務を遂行	◇指示により日常業務を遂行
		◇問題発見・解決		◇職務遂行に必要な一般的知識	◇職務遂行に必要な一般的知識
		◇対人能力			◇やや熟練を要する日常業務の遂行
		◇問題解決とクレーム処理・対応			
【I等級・II等級】 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)		◇会社理念の理解	◇指示による定型的反復的営業活動	◇格別な熟練を必要としない補助的業務	◇補助的作業
		◇直接的な指示による定型業務遂行	◇営業に必要な知識とスキル	◇各種手続きの知識	◇定型的繰り返し業務
		◇向上心・自立性・創造性	◇顧客等との信頼関係構築スキル		
		◇社会人としての意識行動			