

調査の進め方/スケジュール



調査期間は原則1か月、開始時に記入方法を説明し、1か月分の調査シートを配布します。

1. 毎日1枚、当日の業務を調査シートに記入。
2. (1か月後)全てのシートの内容を確認し、担当者に提出して完了。



調査自体は30~40分程度で終了です。

1. お一人ずつ指定されたwebへアクセスし回答します(指定URLと専用パスワードは別途連絡)。
2. 回答(目安は30~40分)し終了。

調査料金

各調査はそれぞれ単独でも実施可能です。

下記料金は全て税別です。

アクティビティ調査 / ハーマンモデル調査同時に実施する場合*

基本設計料	100,000円	算出例 (20人の場合) 100,000円+22,500円×20人+125,000円=675,000円 ※別々に実施するより75,000円お得です
調査料	22,500円(1人)×人数	
レクチャー料	125,000円(セミナー3時間)	

ハーマンモデル調査

基本設計料	50,000円	算出例 (20人の場合) 50,000円+15,000円×20人+125,000円=475,000円
調査料	15,000円(1人)×人数	
レクチャー料	125,000円(セミナー3時間)	

アクティビティ調査

基本設計料*	75,000円~	算出例 (20人の場合) 75,000円+10,000円×20人=275,000円
調査料	10,000円(1人)×人数	

※業種・業態による活動項目のカスタマイズにより、基本設計料が変動します。詳細はご相談ください。

アクティビティ調査ならびにハーマンモデル調査からは、御社営業の強みや弱み、そして営業部門の課題、さらに強化ポイントが明らかになります。これらを踏まえて「営業力強化研修プログラム」や「営業戦略の再構築プログラム」などご提案させていただきますので、ご検討ください。

★資料・お問合せはお気軽に下記まで。

メール : info@bci-jp.co.jp
お電話 : tel.03-3433-5300(担当 : 正木)

株式会社ビジネスコミュニケーション研究所

〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-17-7虎ノ門平井ビル3階
TEL. 03-3433-5300 FAX. 03-3433-5310
www.bci-jp.co.jp

システム開発

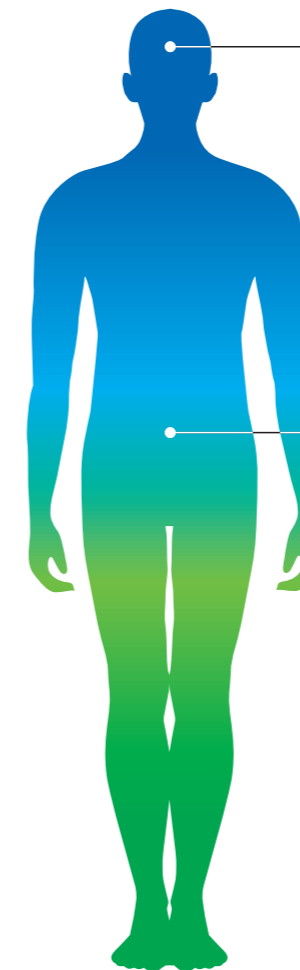
ハーマンモデル調査

本システムは、株式会社ハーマン・インターナショナル・ジャパンが提供している「ハーマン脳優勢度調査」です。(ハーマン・インターナショナル・ジャパンは、ハーマン・インターナショナルグループより、日本における独占実施権を得て、国内で唯一ハーマンモデルを使った正規の調査・教材・ノウハウ、資格を提供しています。)

アクティビティ調査

本システムは、株式会社東海共同印刷が独自開発した「OCR/OMRマークシート集計システム」です。

営業の「見える化診断」サービス



営業パーソンの
思考特性が見える

ハーマンモデル調査



営業パーソンの
行動特性が見える

アクティビティ調査



人材・業績の
向上につながる
営業の見える化診断サービス

「見える化診断サービス」のメリット

1. 営業パーソンの思考タイプ(クセ)が定量的に評価できる。
2. 営業チーム内のコミュニケーション度合いが評価できる。
3. 得意な(苦手な)営業活動や顧客担当者タイプがつかめる。
4. 顧客担当の変更や配置転換に客観的データを提供できる。
5. 各営業パーソンの活動内容と活動実績を比較分析できる。
6. 無駄な業務や営業以外への置換え可能業務が発見できる。
7. 優秀な営業パーソンの思考特性・行動特性が発見できる。

株式会社ビジネスコミュニケーション研究所

「見える化」すべきは 顧客接点を担う営業パーソンの 行動特性と思考特性です。



営業パーソンの行動特性が見える

アクティビティ調査 Activity Research

あいまいだった営業活動の実態をリアルに見える化。

これまで日報や口頭報告に頼りがちだった営業パーソンの日々の活動を、活動内容と時間軸による客観データにより分析することで、より効果的・効率的な能力開発や組織改革につなげます。

アクティビティ調査の主な特徴

- 記入の簡単なマークシート方式なので業務負担が少ない。
- 営業パーソン一人ひとりのリアルな行動を活動単位ごとに定量化できる。
- 営業パーソン一人ひとりの問題点や改善点が明確化できる。

調査方法

営業パーソンが1日1枚ずつ調査シートに記入、1ヶ月継続。

調査内容

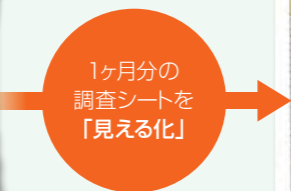
顧客面談・商談、新規訪問、社内打合せ、会議、資料作成、伝票作成、移動、食事・休憩など活動項目*ごとの1ヶ月間の営業パーソンの活動を集計。

調査結果データ

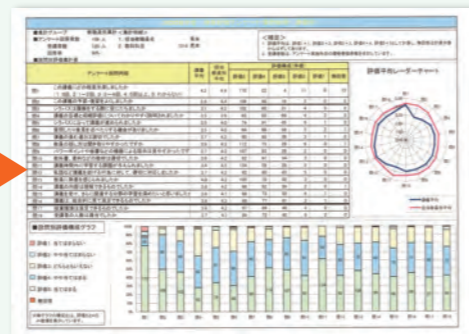
記入された調査データを自動集計し、グラフなどでわかりやすく「見える化」された詳細な分析データと解説を付けて提出。



調査シート



1ヶ月分の調査シートを「見える化」



アクティビティ調査結果報告書

*業種・業態により活動項目のカスタマイズが可能です。詳細はご相談ください。

各調査はそれぞれ単独でも実施可能です。



営業パーソンの思考特性が見える

ハーマンモデル調査 Herrman Model Research

顧客接点を担う営業パーソンの思考特性に見える化。

営業力強化の前提として、まず営業パーソン本人そのものを知る必要があります。人の思考スタイルと思考優先度の分析手法として、世界的に定評あるハーマンモデルを活用して、営業パーソンの思考特性を明らかにし、問題の明確化や能力開発、業績向上、組織改革につなげます。

ハーマンモデル調査の主な特徴

- 大脳生理学に基づいた科学的な調査として実績豊富。
- ふるい落とし型調査ではないので、本人の納得性が高い。
- 営業パーソンの成長意欲や自己変革を促進。

調査方法

営業パーソンが120の質問に回答するだけ。事前の準備等は全く不要。

調査内容

人の思考のタイプ(クセ)を、あらかじめ設定された理論・堅実・感覚・冒険の4つの特性を軸に詳細に分析。

調査結果データ

見やすくわかりやすい視覚的分析データとともに、ハーマンモデル認定ファシリテータによる詳細なレクチャーを実施。



ハーマンモデル調査結果報告書



ハーマンモデルとは

GE(ゼネラル・エレクトリック)の能力開発センター所長であったネッド・ハーマンが開発した、人の「利き脳(思考スタイル)」を知るための手法。ノーベル賞科学者ロジャー・スベリーなどの大脳生理学の研究成果をもとに、個人の能力開発や組織の活性化に役立つ手法として内外で採用され、わが国でも150万人以上の実績がある。

各調査はそれぞれ単独でも実施可能です。