

2015年10月26日

富士ゼロックス総合教育研究所とマネジメントサービスセンターが『営業アセスメント』の提供を開始 営業部門における次世代リーダーの選抜・育成を支援

株式会社富士ゼロックス総合教育研究所（本社：東京都港区、代表取締役：芳澤宏明）は、営業部門の次世代リーダーを選抜・育成するためのプログラム『営業アセスメント』を株式会社マネジメントサービスセンター（本社：東京都渋谷区、代表取締役：藤原 浩）と共同企画し、本日より提供開始します。

本プログラムは、営業部門における次世代リーダーの選抜・育成に特化したもので、次の2つの領域で、人材を評価し、より実践的な能力開発を狙うものです。

- ✓ 「現状、どのような営業能力を持っているか」（現在の営業能力発揮度）
- ✓ 「将来に向けて、どのようなマネジメントの可能性はあるか」（潜在的なマネジメント能力）

リーマンショック以降の不況・業績低迷にあえぐなか、多くの営業部門では、現在の40代後半～50代の営業マネジャー層が業績の維持・向上に先頭に立ち取り組み、会社を支えてきました。

一方で、次世代の育成が十分にはできておらず、今後の世代交代に向けて、次世代リーダーの発掘、育成が急務であるとの問題意識が顕在化しています。

営業部門を率いるリーダーには、マネジメント能力だけでなく、自らも営業能力を有していることが求められています。そこで、富士ゼロックス総合教育研究所がもつ「営業力強化支援」と、マネジメントサービスセンターが有するマネジメント能力アセスメントの実績とノウハウを活用して企画されたのが、『営業アセスメント』です。

■『営業アセスメント』の概要

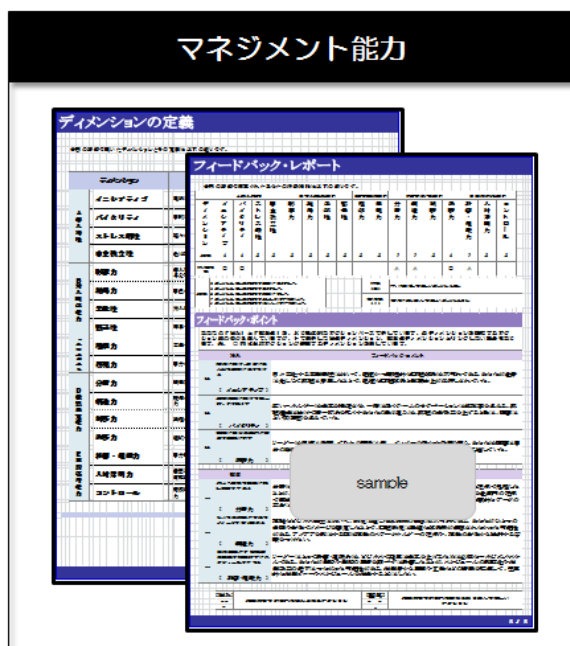
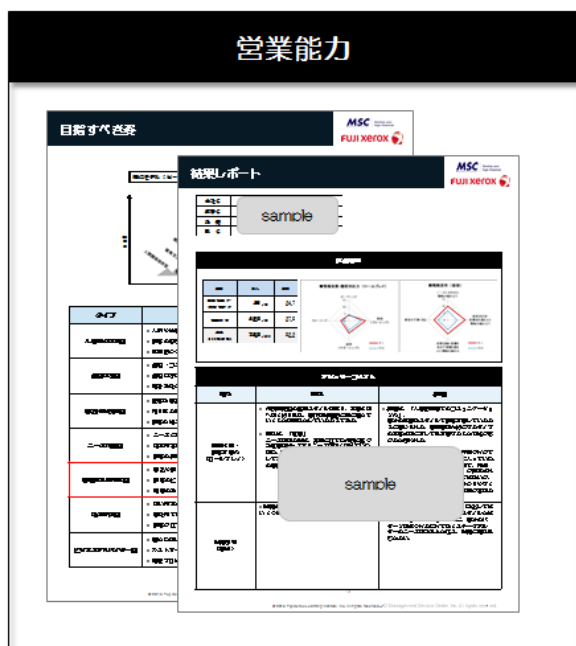
ねらい	現在の営業能力発揮度と、潜在的なマネジメント能力の把握
受講対象	営業部門における次世代リーダー候補
期間	1日間（9:00-18:00）
アセスメント内容	営業能力：情報収集・顧客対応・戦略思考 マネジメント能力：自主独立性・計画組織力・人材活用力・コントロール等
実施内容	グループ討議、ロールプレイ、面接、インバスケッ※、課題抽出といった手法を組み合わせ実施 ※個人の情報処理場面における行動傾向を診断する手法で、インバスケッ（未決箱）の中の諸案件について、設定された状況の中で問題や課題を発見・抽出して、解決処理を行う。
成果物	アセスメント結果（個別レポート）を提供します。 ※事務局様向けのアセスメント対象者全体の傾向レポート、報告会、対象者への個別報告などはオプションとなります。

■価格

(標準価格) 6名で実施の場合、「1コース 894,000円(1人当たり 149,000円)」
 アセスメント実施料、レポート作成費用を含みます。ご提供価格は、お客さまごとの設計内容によって
 変わりますので、都度お問い合わせください。

■アセスメント結果のイメージ

個人レポートとして、一人ひとりの、営業能力、マネジメント能力の評価結果、および、強み、弱み、
 アドバイスコメントを提供します。 *ご提供するレポートは一部変更になることがあります。



◆ 本件に関するお問い合わせは、富士ゼロックス総合教育研究所 マーケティング部まで

社名 : 株式会社富士ゼロックス総合教育研究所
 (土・日・祝日を除く、9:00~12:00、13:00~17:00)
 e-mail : webmaster@fxli.co.jp
 公式サイト : <http://www.fxli.co.jp>

【富士ゼロックス総合教育研究所概要】

社名 : 株式会社富士ゼロックス総合教育研究所
本社所在地 : 東京都港区六本木3-1-1 六本木ティーキューブ14階
設立日 : 1989年9月21日
代表取締役 : 芳澤 宏明
資本金 : 1億円（発行済み株式総数2,000）
株主構成 : 富士ゼロックス株式会社 100%出資
事業概要 : 経営者・管理者・一般従業員に対する教育ならびに研修所等
教育施設の運営および受託管理
教育機器・教材の開発および販売
書籍・雑誌の出版および販売
催事の企画・実施
コンピュータのソフトウェアの開発、販売およびコンサルティング
上記に関連付帯する業務

【マネジメントサービスセンター概要】

社名 : 株式会社マネジメントサービスセンター
本社所在地 : 東京都渋谷区代々木1-47-9
設立日 : 1966年9月
代表取締役 : 藤原 浩
資本金 : 1億円（MSC グループ）
事業概要 : オーガニゼーション・コンサルティング
アセスメントシステム
トレーニング&ディベロップメント
上記に関連付帯する業務