



その理解度や習得度についてはその人個人の主観によって判断されてしまい、

実際にはどの程度身につけているのかがわかりにくいことがあります。

例えば営業研修として、

訪問準備の方法を教えて、自社紹介の方法を教えて、

面談ヒアリングシートの使い方を教えて、面談の進め方を教えて

議事録の作り方を教えて、報告書の作成方法を教えたとします。

そしてその理解度について確認をすると

「ばっちりです」とか「不安です」とか曖昧な表現で、

何を理解して何が習得できていないか、

教える側が理解できないことがあります。

それを防ぐために、指導を受けた側に対して、

「〇〇くん、今日の訪問準備の仕方だけど、自分では何点くらいの理解度だと思う？」

と質問をしてみて、

例えば「80点くらいです」という回答であれば、

「残りの20点はどの部分？」と聞き出していくことで、

実際にはどの部分を理解していないのか、

あるいは理解できているのに不安に感じているのかということが

指導側で把握できるようになります。

それによって、スピーディに効率よく新人育成が可能になってきます。

是非、みなさんも、

部下が何が理解できていないのかを正確に把握して、

早期に成果の出せるプロフェッショナル人材を育成しましょう！

---

#### ●本日のまとめ

---

教える側と教わる側では、その習得度の認識にギャップがあります。

習得度を点数化することによって、そのギャップを埋めて、

スピーディな人材育成を進めていきましょう！

---

#### ●営業力強化プログラムの内容はこちらです

---

多くの企業で導入されている実践的な営業力強化プログラム。

詳細はこちらです！

⇒ <http://powerfulbrains.co.jp/info/sales>

---

#### ●「営業力強化プログラム」メールマガジンのバックナンバーはこちらから

⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/salesmm>

---

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

株式会社パワフルブレインズ

代表取締役社長 西山 公人 (にしやま まさと)

〒150-0002

東京都渋谷区渋谷 2-7-12 佐藤ビル 3F

TEL : 03-5774-7411 FAX : 03-5774-7412

URL : <http://www.powerfulbrains.co.jp>

Twitter : <https://twitter.com/masatonishiyama>

blog : <http://ameblo.jp/nishiyama1968/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■