

実績を上げる営業パーソンの選抜に



営業・販売職適性テスト

DSI

・ DSI (自社採点)



特長

1 営業・販売職に特化したテスト

現役の営業・販売職を対象に調査を実施し、テスト結果と業績、人事考課との相関を分析していますので、信頼のおけるテスト結果が得られます。

2 受検者の営業・販売力を予測

受検者の営業・販売力を「態度能力」の特性と行動特徴からチェックし、成果をあげる人材かどうかを予測します。

3 経験年数と年齢から評価

中途採用者の経験年数と年齢から、営業・販売職に必要な態度能力の水準を判定します。

活用方法と診断項目

活用方法

採用

営業・販売職として、着実に実績を上げる人材の選抜に。

研修

自己の強み・弱みを把握し、営業パーソンとしての能力向上に。

配属・育成

配置転換の基礎資料やマネージャー適性を見極めに。

診断項目

基礎診断項目

(営業・販売職に必要な基本的な特性)

1.意欲度 2.自信度 3.社交性 4.計画性 5.感情安定性
6.従順性

補助診断項目

1.自己改善性 2.達成動機 3.外交性