

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

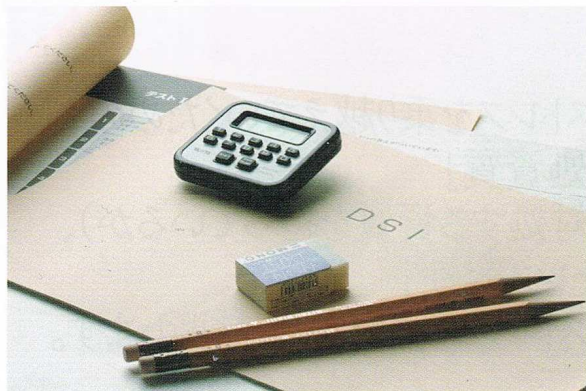
DSI(自社採点方式)

**用途**

採用(新卒・中途)選考/管理職登用/  
適正配置/人材育成

**対象者**

営業・販売職



顧客対応力があり、  
営業、販売活動で  
十分に実績を上げる力があるかどうかを、  
行動特徴からチェックし、  
予測することができます。

**特長**

### 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。

### 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、成果を上げる人材かどうかを予測します。

### セールス行動特性が 8つのタイプでわかる

受検者のセールス行動特性を、目標追求、対人積極、組織順応、慎重計画、人間関係安定、態度温和などの8つのタイプに分類しています。

### 営業・販売パーソンとしての 適応度がわかる

意欲度、自信度、計画性など6つの特性項目の診断から、営業パーソンとしての適応度が7段階で評価できます。また、マネジャー適性も把握できます。

### 見本セット

導入ご検討のために見本セットをご用意しています。

DSI見本セット：1,638円(税込)

① 検査用紙2部

② 採点と診断が簡単にわかる活用マニュアル1部

※1法人様1回限り、1セットのみ承ります

※他にも自社採点方式テスト(DPI・DIST・DII)に見本セットをご用意しています。(各1,638円・税込)

**活用の  
メリット**

- 1 営業・販売職社員として、着実に実績を上げる人材かどうかを判定する基礎資料としてご利用いただけます。
- 2 営業・販売職への配置転換によって、活躍できる人材かどうかを判断する参考資料としてご利用いただけます。
- 3 営業パーソンとしての強み・弱みがわかるので、さらなる飛躍のための研修ツールとしても役立ちます。
- 4 受検者のさまざまな特性を総合してみると、営業マネジャーとしての適性を見極めることができます。

**[DSI] 自社採点**

価格▶819円(税込)

部数▶10部よりご注文承ります

実施時間▶20分

設問数▶94問

検査領域▶態度能力

※診断の流れは p3 を参照