

人事評価シート - コーチクラウド - 2015年上期 評価表

社員番号	0003	部署	営業部
氏名	徳川家康	等級・号俵	一般 3

目標達成評価

目標	自己評価	評点	1次評価	評点
1 売上目標9000万円 (新規顧客：売上3000万、既存顧客6000万) ●新規顧客については6月までに、北関東を重点地域と設定し、営業攻勢をかける ●上記、9月までに南関東を重点地域と設定し、織田信長部長同行の下、営業攻勢をかける...	●新規顧客2400万円 ●既存顧客5500万円 達成率 87.8% ●新規開拓の攻略が出来なかった (毎週平均7件のテレアポ、3件の案件獲得)	2	●新規アポイント目標件数を達成することはできなかったが、目標達成できた週もありました。その際さらなるアポイント件数を狙っていた姿勢は評価に値します。今後は電話でのアポイント獲得スキルを高めましょう	3
2 後輩武田信玄の育成指導 新商品の企画提案書の作成ができるようにする ●新商品Aの他社品との特性比較表の作成指導 ●Aの企画提案書の添削指導 ●提案書の最終チェックとロールプレイング実施	●後輩武田信玄への新商品の企画提案書作成には大きく貢献できた ●新商品については、ロープレなどを行い、一人で顧客対応できるところまで指導できた	4	●後輩武田信玄へ全体的な指導が出来ていたと思います。日頃からBが行き詰った際に報告や相談を持ちかけやすい関係性が築けていました。今後にも期待します。	5
3 マーケティングに関する知識の向上 ●書籍の購読 「マーケティング戦略」「競争戦略」 ●セミナー参加	●書籍は読めたが、実践での活用は出来なかった ●営業業務に追われて5回中、2回しか参加できなかった	4	●営業業務による欠席はありましたが、出席した際にはレポートの提出など、知識を積極手に習得しようとしていたと思います。来期もセミナー参加する場合は、予め時間を空けておける余裕をもって参加しましょう	3
4				
5				

マインド評価						
	分類	評価項目	着眼点	ウエイト	自己評価	1次評価
1	理念行動	理念に沿った行動	当社の理念を理解し、理念に沿った行動を実践している	1.0	3	4
		理念に沿った行動の伝播	当社の理念に沿った行動を組織に浸透させている	1.0	4	3
3	職務態度	感謝	常に感謝の気持ちを持って業務にあたっている	1.0	3	4
		愛	社内外を問わず、関係者に対して愛情をもって接している	1.0	4	3
		善悪	善悪を基準に判断している	1.0	3	4
		前向きさ	常に前向きに物事を捉えている	1.0	4	3
		明るさ	常に明るくふるまっている	1.0	3	4
		真摯・誠実	自分の仕事に対して真摯さと誠実さをもって取り組んでいる	1.0	4	3
		切磋琢磨・自己研鑽	新しいテーマでも恐れず挑戦し、自己研鑽に励んでいる	1.0	3	4
10		一生懸命さ	何事にも一生懸命取り組んでいる	1.0	4	3
11						
12						
13						
14						
15						
				平均	3.5	3.5
				合計	35.0	35.0

		平均	2.6	平均	3.4
		合計	52.0	合計	68.0

発揮能力評価								
	分類	評価項目	着眼点	ウエイト	自己評価	1次評価		
1	人・風土	部下の指導・アドバイス	部下の仕事の状況に応じて適切な指導・アドバイスを行っている	1.0	3	4		
		業務・プロセス	業務改善	業務上の課題を発見し、解決方法を考えながら業務改善を行って...	1.0	4	3	
		企画	情報収集	業務上必要とされる情報収集を日頃から行っている	1.0	3	4	
			知識の習得	業務上必要とされる知識・スキルの習得を日頃から行っている	1.0	4	3	
6	対人	人間関係構築	業務をスムーズに進めるために、良好な人間関係の構築を行って...	1.0	3	4		
		傾聴・理解	他者の話を真摯に聞き、正しく理解している	1.0	4	3		
		情報伝達（報連相）	業務上必要とされる伝達事項について、関係者に的確に伝えている	1.0	3	4		
8		交渉	組織目標の達成のために、関係者と折衝し適切に交渉している	1.0	4	3		
		9	実作業	創意工夫	効率性と効果性の観点から、創意工夫して業務に取り組んでいる	1.0	3	4
				粘り強さ	多少の困難を伴う業務に対しても、粘り強く取り組んでいる	1.0	4	3
11		周囲の巻き込み	必要に応じて、関係者を巻き込みながら業務を遂行している	1.0	3	4		
12								
13								
14								
15								
				平均	3.5	3.5		
				合計	38.0	39.0		

総合評価	自己評価	●既存顧客については90%以上達成出来たが、新規顧客開拓攻略が上手く出来なかった。その原因としては商談は平均3件/日を必要としており営業効率を高めることが出来なかった。(特に新規開拓) 織田信長部長との同行もあまり出来なかった。 ●マーケティング力の基本的な理解は展開できたが、参加回数が少なかったため、実践までには至らなかった。	総合計	125.0	評価	B
	1次評価 営業課長	●今期の売上目標はきわめて挑戦的であり、活動してく中で後半は手ごたえを感じているようになった。 ●今期は新規顧客開拓が売上金額の足を引っ張った結果。原因は色々あると思うが、日頃の電話でのアポイントトークにやや困難あり。また、クロージングで失注する場面が多く、もっと商談には織田信長部長を連れ出す工夫をしたい。 ●一方後輩武田信玄の面倒は良く見ていた部分は評価した。	総合計	142.0	評価	B