

## あなたの適性を診断

表2：プロフィール

経験年数	生保	10年
	損保	3年
業務比率	損保更改	10%
	損保販売	20%
	生保販売	60%
	管理	0%
	その他	10%
生保	新規契約数（対昨年見込み）	↑
損保	新規契約数（対昨年見込み）	↑

## 適性診断

クロスセルパート：生保販売

損保代理店での生保販売を継続的に可能とする。

※モデルについて

実績値や能力、経営者の選定をもとに、各パートのモデルを選抜します。

## あなた自身の販売基礎能力とモデルの能力を比較

表3：販売基礎能力比較表

因子		点数	
		あなた	モデル
1	学習能力	3.39	3.43
2	バイタリティ	2.92	3.63
3	セルフモチベーション	3.39	3.37
4	説得力	2.81	3.38
5	自主独立性	2.88	3.66
6	ストレス耐性	3.25	3.35
7	柔軟性	3.85	4.39
8	感受性	3.08	3.73
9	対面影響力	2.92	3.47
10	口頭表現力	4.17	4.57
11	要点把握力	3.63	3.62
	平均	3.30	3.69

図3：販売基礎能力比較レーダーチャート

