

コンピテンシーモデル（例）

営業	
必要なコンピテンシーの項目	レベル
顧客志向	5
人脈構築	4
他者理解	4
説得	4
情報収集	4
分析思考	3
適応性・柔軟性	2

総務	
必要なコンピテンシーの項目	レベル
分析思考	4
情報収集	4
リーダーシップ	4
チームワーク	4
達成志向	4
人材育成	4
情報収集	3

※レベルは1（低）～5（高）の5段階。

※コンピテンシーモデルには、上表の項目・レベルのほかに、「高業績者が取った行動のポイント」についても記載するケースが多い。

※上表はあくまでイメージ図であり、実際には自社の実情に応じて最適なコンピテンシーモデルを設計することになる。

（例1）営業を法人向け、個人向けの2つに分けてそれぞれコンピテンシーモデルを作成する。

（例2）総務を次課長レベル、課長代理レベル、主任レベルの3つに分けてそれぞれコンピテンシーモデルを作成する。