## コンピテンシー項目例

## コンピテンシー項目例

コンピテンシー項目	概要
達成指向性	高い目標設定をし、困難が生じても目標を達成しようとする
リーダーシップ	部下を効果的に動機付けし、まとめていく
コミュニケーションカ	相手と円滑にコミュニケーションを交わす
顧客指向性	顧客のために行動し、顧客の要望に応える
先行管理力	将来の成果を先行管理して考え、行動を起こす
信頼構築力	初対面で信頼関係を築き、継続的に信頼関係を強化していく
情報収集力	仕事で必要な情報を素早く幅広く収集する
対人影響力	説得力のある言葉や行動を通じて影響を及ぼす
チームワーク	メンバ一間の信頼関係を深め円滑な業務運営を行う
論理的思考力	物事を客観的に捉え、筋道を立てて自分の考えを展開する
指示確認徹底力	業務遂行の際、ミスや漏れがないかを徹底的にチェックする

## 営業職のコンピテンシー

コンピテンシー項目	概要
達成指向性	高い目標、高い業績数値を常に意識している、目標に対する執 着心が強い。あきらめない
顧客指向性	顧客からの依頼・質問事項に対して直接業務に関係なくとも誠 実かつていねいに応えている、顧客の関心事・趣味などについ ても関心が高く、把握している
コミュニケーションカ	相手の反応を読み取りながら分かりやすく論理的に話すことが できる
対人影響力	説得力のある言葉や行動を通じて相手に影響を及ぼすことがで きる

## 企画・開発職のコンピテンシー

コンピテンシー項目	概要
達成指向性	目標達成のためにさまざまな障害を乗り越え、必要であれば周 囲を動かすなどして成果実現を図る
分析的思考力	問題、状況を正確に把握・整理して対応策を練ることができる
対人影響力	顧客はもちろんのこと関係部署や上司の了解を得ることの重要 性を認識し、行動できる