

2004年（平成16年）4月21日（水）



新車ディーラーの経営コンサルティング業務などを行っているタックコンサルティングサービス（伊藤明容代表取締役）は、新車ディーラーの若手営業スタッフやサービススタッフなどの業務の習熟度を判定する「一人前度判定シート」を作成した。

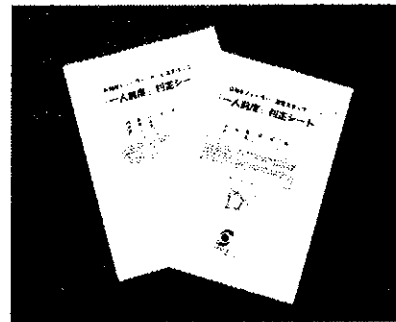
同社は、新車ディーラーや自動車メーカーを中心に、経営コンサルティング業務や教育研修などを行ってきた。今回の判定シートは、これまで培ってきたノウハウを生かしたもので、25項目に対する回答を分析、業務に対する習熟度をチャート図で表すものだ。

それぞれの判定シートでは、営業スタッフやサービススタッフに必要な意識や技術、行動を集約した質問項目を設定。それに対して、「非常に高い」から「非常に低い」までの5項目の中から、当

## 一人前度判定シート

業務の習熟度を本人と上司が回答

### タックコンサルティングサービスが作成



てはまるものを回答するという。回答は、本人と上司が行い、その結果を分析してチャート図にまとめる。

同社では、本人が回答することによって「セルフチェックによる自己啓発に活用できる」としているほか、「回答を担当する上司は「部下の指導ポイントを把握するツールにもなる」としている。

なお、この「一人前度判定シート」についての問い合わせは、四日市市ときわ3丁目5番1号、タックコンサルティングサービスまで。☎0593-50-6336。