

営業・マーケティング組織に足りない最後の答え



○ 営業・マーケティング組織に不可欠な能力

分析力



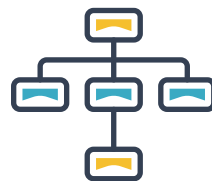
コミュニケーション能力



発想力



マネジメント能力



ITリテラシー



判断力



1つでも欠けると、組織は実行力を失います。

あなたの組織、これらの能力は足りていますか？

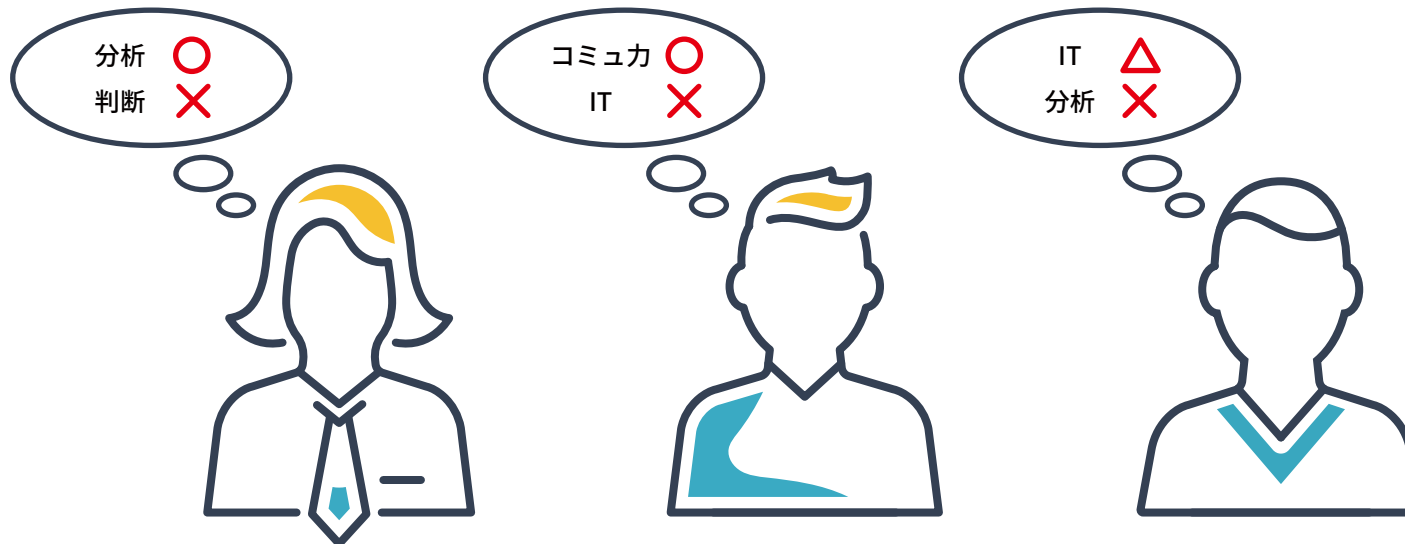


足りていないと思ったあなたは恐らく、
メンバー**個々の能力**を思い浮かべたのではないのでしょうか？

○ 個人に求める期待値と成果実態



それぞれが持っているリテラシーやスキルには差があります。



しかし、率先して無能な人材を採用している企業は無いでしょう。
持っている能力を見極め、必要としている役割での成果を期待して採用を行ったはず。
では、なぜ彼らは期待通りの成果を上げることができないのでしょうか？



こちらの資料の続きは
下記のボタンをクリック！

無料でダウンロード