業績が向上する営業部への体質転換ツール「FAS営業組織診断」の提供開始～独創的なアプローチで「少し特別な情報」をキャッチ～

人事コンサルティングの株式会社モアコンサルティンググループ（本社：東京都渋谷区、代表取締役：佐藤嘉啓）は、「ユニークでクリエイティブな会社革命」シリーズ第15弾として、独創的なアプローチで営業部の業績向上実現を強力にサポートする体質転換ツール「FAS営業組織診断」の提供を開始いたします。

FAS営業組織診断は営業部の業績を向上させるアイデアの創出と行動のトリガーとなるために、従来の組織診断や営業力分析とは異なるアプローチで「少し特別な情報」をキャッチします。今まで感知できなかった情報や今までにない個性的な情報を得ることは、新しい試みの根拠を増やし、プランニングのバリエーションを拡げ、目標達成のベクトルを強化します。
FAS営業組織診断には業績向上の機運を高める新しいチャンスとその裏付けがあります。

【FAS営業組織診断の独創的なアプローチ】
FAS営業組織診断は、業績向上を実現する新しい試みをスピーディに実行するために、下記のFlow（流れ）、Awareness（認識）、Skill（スキル）の３つの異なる独創的なアングルからアプローチします。
■Flow：業績向上の流れを測定
目には見えない業績向上の機運や目標達成のベクトルの強さなどの組織の活力や雰囲気を知る。
■Awareness：売れる理由と売れない理由についての認識を調査
各人の認識している売れる理由、売れない理由を調査、分析することにより、課題の本質を知る。
■Skill：営業スキルを測定
個人、チーム、階層の営業行動を当社オリジナルのスキル評価で分析し、現場力やマネジメント力を知る。
この３つのアングルから見えてくるものは、今までとは違った新鮮でユニークなリアリティです。
▼FAS営業組織診断：詳細情報：http://www.moa-net.co.jp/jinji/sonota/fas.html
▼当社の人事コンサルティング：http://www.moa-net.co.jp/jinji/

【会社概要】
株式会社モアコンサルティンググループ：http://www.moa-net.co.jp/
設 立：1990年6月
代表取締役：佐藤嘉啓
所 在 地：東京都渋谷区神宮前5-6-13 ヴァイス表参道3F
TEL：03-5766-9144 ／FAX：03-5766-9148
事業内容：人事コンサルティング、経営戦略領域の経営コンサルティング
【本件についてのお問い合わせ先】
担当：佐藤、山田
TEL：03-5766-9144 ／FAX：03-5766-9148 ／E-mail：info@moa-net.co.jp

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com