

# 暗黙知になりがちな、ハイパフォーマーのノウハウを可視化・構造化

## 教育研修

## ハイパフォーマー業務標準化

ハイパフォーマーの行動特性（コンピテンシー）を標準化し、明確化されていない行動をコンテンツ化致します。



このようなニーズをお持ちではないですか？

ハイパフォーマーの行動特性が個人知になっており、ノウハウが継承されていない。組織知にして、標準化したい。



現場に点在する成功事例・ノウハウを可視化して、高度業務標準化することで、顧客満足度を高めます。

### 成果物の一例

- 活動プロセスと秘訣（上手な方法、奥の手、コツ、模範となる取り組み）を整理して、研修化・コンテンツ化します。

		プロセス①	プロセス②	プロセス③	プロセス④	プロセス⑤
定義						
医師の期待						
看護師の期待						
MR活動	期待を満たす活動					
	期待を上回る活動					
本社活動	支援教育			ソーシャル・スタイル研修		
	支援資材		定期情報誌			

- 活動プロセスと秘訣の全体像（ワークショップ形式で整理します）



- 強化研修



- コンテンツ（ガイドライン・マニュアル・チェックリスト・成功事例集・SFAとの連携）

## 強み

製薬会社や多様な企業に、ハイパフォーマー業務標準化を納入しています。

納入先と対象	内容	取り組み	導入費用	開発期間
製薬会社 ● 予防薬MR	● デTAILの高度標準化 ● コンピテンシーの可視化	● ワークショップ（全8回延べ16日間） ● 高業績者へのインタビュー（4名×2回） ● 成功事例カードの開発・収集 ● ガイドラインの制作 ● 集合研修（170名×2日間）	1,500万円	8ヶ月間
自動車販売会社 ● 販売店スタッフ	● 店舗内業務の高度標準化	● ワークショップ（全3回延べ6日間） ● ガイドラインの制作	650万円	6ヶ月間
リフォーム会社 ● 個人客向け営業	● 営業業務の高度標準化	● インタビューを経て可視化 ● ガイドラインの制作	500万円	3ヶ月間

■ 教育研修または教材の納入先

- 製薬会社 ● 病院 ● 保険薬局チェーン本部 ● 自動車メーカー（販売会社含む） ● 自動車部品メーカー ● 自動車用品販売会社 ● 建設機械メーカー ● 住宅メーカー ● 住宅設備メーカー ● スポーツ用品メーカー ● 飲食店チェーン本部 ● コンビニエンスストアFC本部 ● 化粧品メーカー ● 鉄道事業者 ● 総合商社 ● 旅行代理店など（順不同）