








【株式会社モスト保険企画（営業職） キャリアパス】

		Stage2		Stage3		Stage4		Stage5		Stage6		Stage7	
ステージ	Stage1	Stage2		Stage3		Stage4		Stage5		Stage6		Stage7	
役割・責任	<p>■エネルギー</p> <p>成長意欲をもち、新しいことにチャレンジし、習得に継続して努力することができます。</p> <p>仕事を選ぶことなく、一人で完遂するという責任感をもち、お願いすると安心という信頼を集める存在になっています。</p> 	<p>■自己完結</p> <p>顧客の求めるものと自身のおかれた状況を把握し、主体的に行動することができます。</p> <p>任された仕事、顧客対応を一人で完遂でき、誰もが安心して仕事を任せられる存在になっています。</p> 	<p>■成果創出</p> <p>特定の分野において専門性を発揮し、新たな価値を生み出すための提案を行なう力があります。</p> <p>品質基準十分に超え、さらなる品質向上に徹底的にこだわり、成果を出し続ける存在になっています。</p> 	<p>■チームリーダー&成果創出</p> <p>チームの目標を達成するため、自ら計画を考え、課題を克服しながら行動し、チームの行動も促すことができます。</p> <p>顧客対応においては、高い水準で仕事をしており、チームのレベルを引き上げて、周りにいい影響を与える存在になっています。</p> 	<p>■チームリーダー</p> <p>リーダーの役割を理解し、困難な状況でも目標達成に向けて、最後まで諦めず工夫し続ける力があります。</p> <p>人材の適材適所を見極め、チームの人材が、強みを活かし活躍できる環境をつくれる存在になっています。</p> 	<p>■部門マネジメント</p> <p>部門が目標を達成するための戦略立案、経営計画の作成、人材マネジメントを行ないます。</p> <p>現場レベルではなく、中長期的な視点での社内にイノベーションを提案し、生産性の向上と誰もが活躍できる環境をつくれる存在になっています。</p> 	<p>■全社マネジメント</p> <p>経営ビジョンに基づき、中長期戦略を策定し、この戦略に基づいた方針をメンバーに示し舵取りをします。</p> <p>顧客が抱えている課題や、モスト保険企画のリソースを的確に把握し、新たな価値の創造、事業を生み出すことができる存在になっています。</p> 						
理念共感	経営理念・使命・ビジョン・コア・バリューを理解し、進んで社内ルールを遵守しています。	経営理念・使命・ビジョン・コア・バリューを理解し、社内ルールの遵守について他の見本となっています。	経営理念・使命・コア・バリュー・ビジョンを深く理解し、働き方が社内の手本となっています。	経営理念・使命・コア・バリュー・ビジョンを深く理解し、体言する存在になっています。	経営理念・使命・ビジョン・コア・バリューをスタッフに体言するための支援をしています。	経営理念・使命を自身の信念と一致させ、その意味と価値を生き方を通して、伝えています。	経営理念・使命を自身の信念と一致させ、その意味と価値を生き方を通して、伝える支援をしています。						
求める成果	オペレーションについて理解し、ルール通り実行できる段階	目標や期日を遵守するために計画的に行動をする段階	仕事の品質向上にこだわり、特定の分野において専門性を発揮している段階	チームで目標を達成するために必要な行動と変化ができ、成果にコミットしている段階	困難な状況を打破する方法を徹底的に考え、行動し、メンバーと協力して、それを乗り越えることができる段階	メンバーが活躍できる環境や仕事を創りだし、仕組みをつくり、その実績が出ている段階	・ビジョンを描き、長期戦略を策定し、この戦略に基づいた方針をメンバーに示し舵取りをする段階						
コンピテンシー	<ul style="list-style-type: none"> ・思いやり ・理念共感 ・主体的な行動(前向きさ) ・準備力 ・誠実な対応 ・ルール遵守・時間管理 	<ul style="list-style-type: none"> ・カスタマー ・自己覚知 ・丁寧さ ・品質基準のクリア ・理念浸透 ・時間対効果の意識 	<ul style="list-style-type: none"> ・柔軟な対応 ・新規開拓力 ・ストレスコントロール ・理念の体現 ・責任感 ・共感力 	<ul style="list-style-type: none"> ・状況把握・自己客観視 ・選択肢の提示 ・プロフェッショナル性(秀でた特性、専門性) ・仕組み思考(標準化への取り組み) ・理念の発信 ・傾聴力 	<ul style="list-style-type: none"> ・自律志向 ・視点の高さと広さ ・品質基準の引き上げ(品質向上) ・理念体現の支援 ・プロフィット(利益に対するこだわり) ・仕組み構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・全社に及ぶ業績管理と把握 ・全社の戦略立案 ・ビジョン実現に向けた情報収集 ・理念拡散 ・他者受容(他者貢献) ・計画立案(目標設定) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジョン策定(中長期目標設定) ・変革力 ・後継者の育成 ・信念 ・社会貢献意識 ・戦略策定 						
スキル	<ul style="list-style-type: none"> ・アピランスが良い ・挨拶ができる ・時間を守る ・ルールを守る ・日報の作成 ・タスク管理を大切に ・報告、連絡、相談を徹底する ・決められた情報提供を実行できる ・人事評価制度の理解 	<ul style="list-style-type: none"> ・基本業務が一人でできる ・率先して行動できる ・電話対応・メール・来客対応ができる ・会社の取り組みを積極的に受け入れる ・仕事の品質にこだわりをもつ ・仕事を期限どおりにやり切る ・タスク管理の徹底 ・顧客のことを理解し、情報・ニーズをキャッチできる ・人事評価制度の活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・任された職種の業務が一通り完遂できる ・行動計画の進捗管理ができる ・外部対応を安心して任せられることができる ・品質向上に取り組んでいる ・入念な準備の徹底 ・もっと良くなる方法を考える ・人の意見を受け入れる素直さがある ・会議で建設的な意見を出す ・顧客のニーズを理解し、最適な提案を考える 	<ul style="list-style-type: none"> ・専門性の向上に努力し続けている ・顧客にとって価値のある情報提供、提案にコミットし続けている ・モスト保険企画の品質基準を担保できる ・所属部門の知識とスキルを社内TOPレベルにまで磨いている ・強い緊張でも冷静に対応する ・チーム目標への貢献意識が高い ・チームメンバーと強調している ・先輩の指導に時間を割いている 	<ul style="list-style-type: none"> ・チームの課題解決ができる ・サービス・業務品質を向上し続けている ・チームに目標共有と動機づけができる ・チームMTGの準備と運営ができる ・自身の知識力とスキルを標準化し、それをメンバーに教育に活用している ・チームの問題を正しく把握できる ・1on1ミーティングの実施ができる ・原因を仕組みに見ることができる 	<ul style="list-style-type: none"> ・部門の目標達成にコミットしている ・常に課題を設定し、情報収集をしている ・顧客ニーズからサービス改善を行う ・顧客ニーズから新たな企画ができる ・プロジェクトの高速PDCAが回せる ・売上、コストにこだわる ・人事制度の運用・改善指導ができる ・会社全体の業務を把握する ・メンバーが活躍できる環境をつくる 	<ul style="list-style-type: none"> ・長期を見据えた意思決定 ・長期ビジョンの策定 ・会社全体の目標決定・運用 ・会社全体の経営計画作成 ・働く人が誇りをもてる未来創造 ・未来を見据えた情報収集 ・新たな価値を創造する企画を形にすることができる ・トップ営業 ・リーダーの育成ができる 						
想定年齢	22歳～26歳	24歳～30歳	27歳～38歳	31歳～48歳	36歳～58歳	42歳～65歳	45歳～						
組織での格付	スタッフ	主任	係長	課長	部長	本部長	役員						
標準期間	2年～4年	3年～5年	4年～8年	5年～10年	5年～10年	6年～10年	7年～						
年収レンジ	280万円～330万円 (残業20h/月想定)	340万円～370万円 (残業20h/月想定)	390万円～450万円 (残業20h/月想定)	470万円～560万円 (残業20h/月想定)	580万円～700万円 (残業20h/月想定)	710万円～860万円 (役員就任は別途手当で有)	880万円～1000万円 (役員就任は別途手当で有)						