

Caliper Analytics®の最新事例

IMS Japan Conference 2019

2019年09月24日

IMS認定 訓練/実装支援管理士
李 在範

NetLearning® Quality.

活用事例 - DynaSpace®

DynaSpace®

Learning Data

Learning Design

Learning Process



Motivation

Knowledge Acquisition

Skill Acquisition

Learner

Performance Improvement

Behavior Change

Self-Reflection

Output

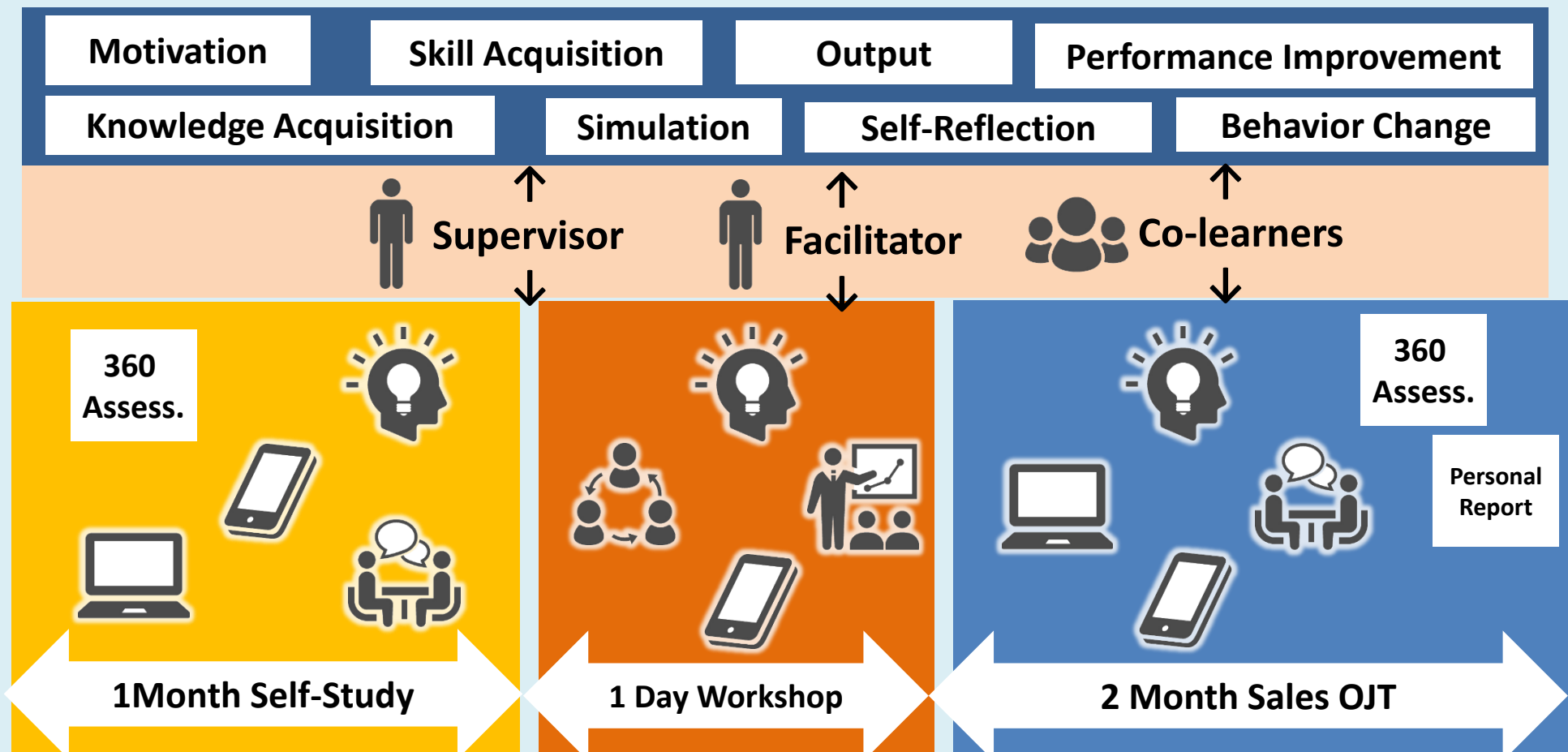


Caliper Analytics
Sensor API

DynaSpace®のプロセス



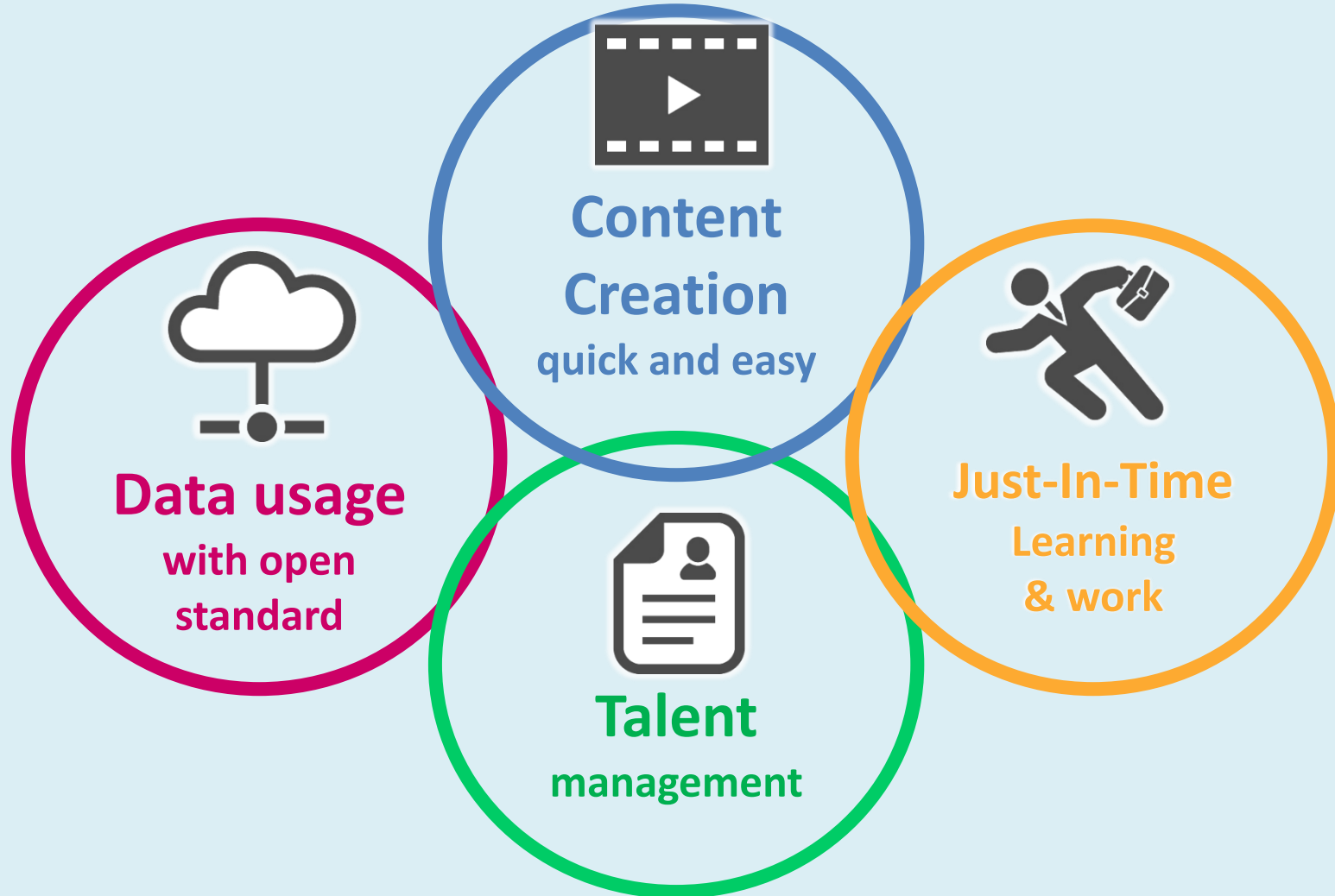
Salesperson



DynaSpace: Tools, Process Control, Data

DynaSpace® – 統合された個別学習

Integrated & Personalized Learning



DynaSpace® - 学習履歴1

個別カルテのイメージまとめ（ドラフト）

Prepared by Y.Kawaguchi 2018/10/24

1. ビデオ学習「商談成功のための三原則HPC」

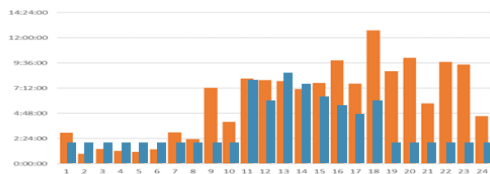
① 総視聴時間

あなた	受講者平均（全24名）	順位（長いほうが）
4時間35分	3時間55分	8 / 24

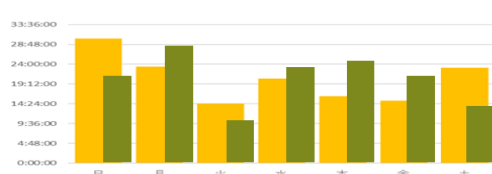
② 単元ごとの学習状況

ステップ	タイトル	視聴度数		視聴回数		判定
		あなた	受講者平均	あなた	受講者平均	
1	HPCとは					
2	営業のバリューとは	1.2		4		
3	営業のレベル	1.5		5		
4	商談成功のための三原則HPC	2.1		8		
5	事例で見るHPC	2.0		8		
6	ヒアリング	1.1		2		
7	お客様の話に共感する	1.4		3		
8	傾聴の姿勢	1.2		3		
9	質問のスキル	1.6		4		
10	I字型質問展開法	1.0		1		
11	見せるメモ	3.2		8		
12	提案領域の合意	3.5		7		
13	ベネフィットの提案	2.9		9		
14	反論への対処	3.1		8		
15	競合差別化	2.4		6		
16	クロージングにおけるベストトーク	2.3		5		
17	面談内容の要約	2.6		7		
18	テストクロージング	2.7		6		
19	クロージングレベルの判断	1.7		6		
20	SW1Hクロージング	3.4		4		
21	HPC面談をどのように事前情報の活用	3.1		5		
22	20スタートするか訪問目的の共有	2.5		7		
	能力開示	2.3		8		
	事例で見る能力開示	1.9		4.6		
	合計					

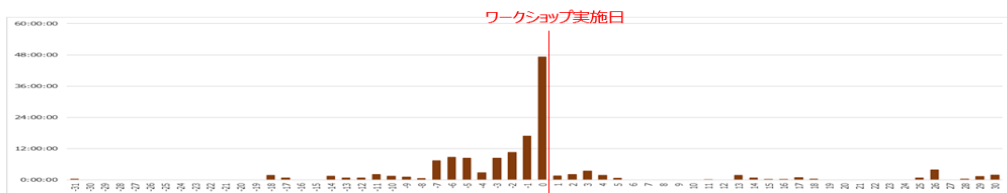
③ 学習時間帯



④ 学習曜日



⑤ ワークショップ前後の学習状況



4. クイズ「あなたならどうする？」

スキル	タイトル	回答回数		合格回数		合格率		解説視聴回数	
		あなた	平均	あなた	平均	あなた	平均	あなた	平均
動機づけ力	お客様の利点はどこにある								
	すぐには対応できません								
	ボクの立場わかってる？								
提案力	メリットが感じられない								
	怪しい約束								
	響かない提案								
合意形成力	合意できるポイントはどこにある？								
	納得できる提案								
	品質？それとも納期？								

5. ビデオ学習「HPCベストトーク」

① 総視聴時間

あなた	受講者平均（全24名）	順位（長いほうが）
1時間05分	0時間52分	6 / 24

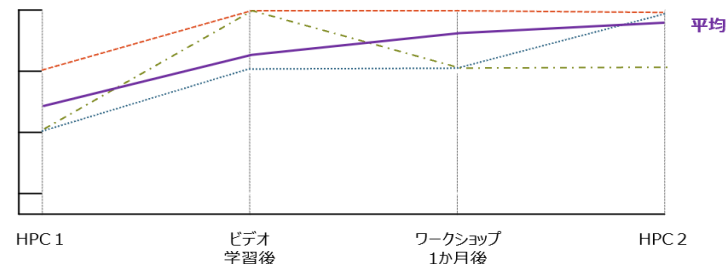
② 単元ごとの学習状況

タイトル	視聴度数		視聴回数		判定
	あなた	受講者平均	あなた	受講者平均	
1よくある営業のシーン	1.1		2		
2ヒアリング	1.4		3		
3プロポーシング	1.2		3		
4クロージング	1.6		4		
5HPCの実践について	1.0		1		
合計	1.9		4.6		

6. HPC診断テスト結果（第2回）

7. 上司評価の推移

HPC診断テストから10項目程度ピックアップしたアンケート結果の推移を折れ線で表示



DynaSpace® - 学習履歴 2

2. HPC理解度クイズ

① クイズ回答回数

あなた	受講者平均（全24名）	順位（少ないほうから）
15	13.1	14 / 24

② ステップ別正答率

ステップ	あなた	受講者平均
HPCとは	70.2%	62.4%
ヒアリング	78.4%	80.0%
プロポーシング	47.8%	39.1%
クロージング	59.9%	55.5%
HPC面談をどのようにスタートするか	62.3%	58.8%

③ クイズ所要時間推移

回数	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
時間（秒）	54	157	254	578	745	634	532			
得点	48	64	72	84	88	92	100			

3. セルゲー

① 各ステップの習熟度

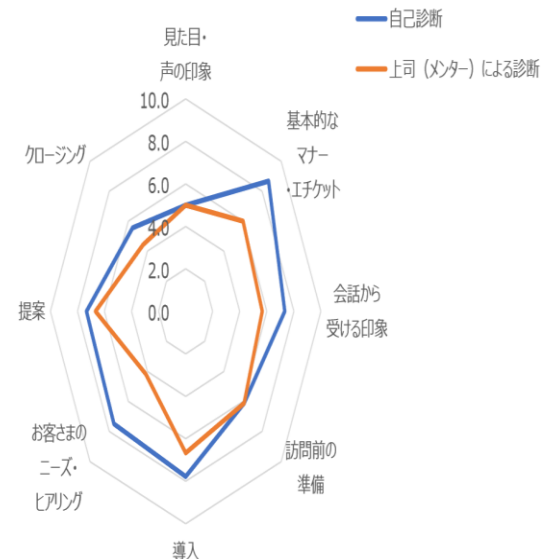
ステップ	チャレンジ回数		合格回数	合格時の最短所要時間	判定
	あなた	受講者平均			
アポを取る	3	3.8	1	183	C
初回面談	1	2.1	1	134	A
アプローチ	5	4.6	2	238	D
プロポーシング	2	2.5	1	126	B
クロージング	3	4.1	1	108	C
納品後フォロー	4	3.2	1	198	D

70=<
50=<,<70
30=<,<50
<30
A
B
C
D
150< 1Rank Down

※診断項目番号は6ページにてご確認ください。

自己診断	上司（メンター）による診断
70.9 /100	55.9 /100

※総合得点は4ページの百分率を加味していますので、下表の各診断項目の上司（メンター）による診断結果（点数）の合計とは一致しません。



診断項目	自己診断	上司（メンター）による診断	ギャップ
見た目・声の印象	5.0	5.0	0.0
基本的なマナー・エチケット	8.7	6.0	▲2.7
会話から受ける印象	7.3	5.7	▲1.7
訪問前の準備	6.1	6.1	0.0
導入	7.8	6.7	▲1.1
お客様のニーズ・ヒアリング	7.5	4.2	▲3.3
提案	7.3	6.7	▲0.7
クロージング	5.6	4.4	▲1.1

※上司が回答を保留した場合は「-」が表示されます。

DynaSpace® - 学習履歴 3

①総視聴時間

あなた	受講者平均（全19名）	順位（長いほうから）	1位の総視聴時間
2時間55分47秒	2時間2分25秒	2位/19位	4時間56分14秒

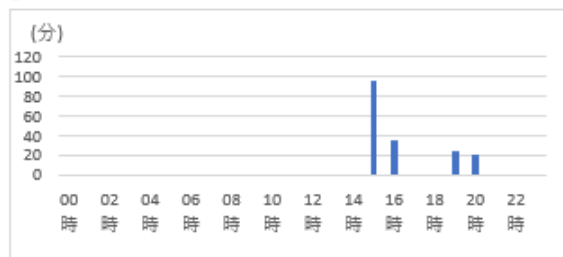
②単元ごとの学習状況

ステップ		タイトル	視聴度数		視聴回数	
			あなた	受講者平均	あなた	受講者平均
1	ヒアリング	XXXXXXXXXX	1.00	0.48	1.00	0.50
2		XXXXXXXXXX	0.68	0.52	2.00	0.71
3		XXXXXXXXXX	1.44	0.61	2.00	0.75
4		XXXXXXXXXX	0.77	0.70	2.00	0.75
5	プロポーシング	XXXXXXXXXX	2.48	0.74	2.00	0.75
6		XXXXXXXXXX	1.00	0.66	1.00	0.71
7		XXXXXXXXXX	1.06	0.72	1.00	0.75
8		XXXXXXXXXX	2.11	0.79	2.00	0.92
9	クロージング	XXXXXXXXXX	1.81	0.73	3.00	0.92
10		XXXXXXXXXX	0.98	0.79	1.00	0.96
11		XXXXXXXXXX	1.97	0.86	2.00	1.00
合計			15.30	7.62	19.00	8.71

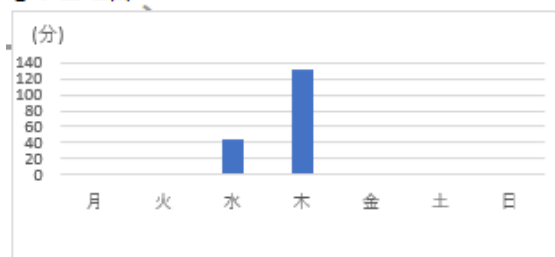
※視聴度数とは、動画時間に対する視聴時間の割合です。

※視聴回数とは、視聴時間に関わらず動画を再生した回数です。

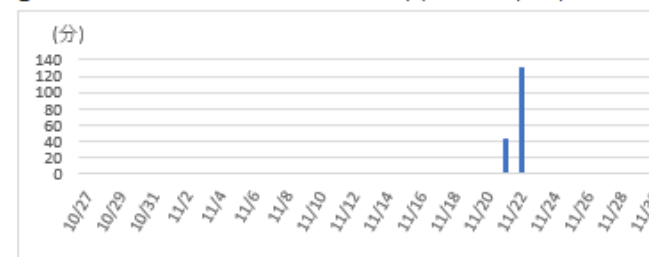
③学習時間帯



④学習曜日



⑤ワークショップ前後の学習状況（実施日：2018/11/26）



ご清聴ありがとうございました。

NetLearning® Quality.