

# 生産性向上支援訓練(オープンコース) 利用者の声

## 西川電業株式会社

(事業内容)

- 電気設備・電気通信設備工事
- 旅行業・レンタカー事業(沖縄)

(利用コース名)

- 令和7年6月:提案型営業実践



### ■ 利用企業の方へインタビュー

執行役員総務部長

矢尾 健治 様



#### 訓練利用のきっかけ

ポリテクセンター福井から送付されるダイレクトメールから、この訓練について知りました。以前より、ロジカル思考力やマーケティング思考などのスキルアップが課題だと感じており、今回コースを受講することにしました。



#### 訓練利用の成果や今後の抱負など

営業の際に必要な、対人スキルの基礎を学べたのではないかと思っています。

また、MECEやロジックツリーの理解を深められ、価値ある推論などを組織内の問題解決に活用しています。

今後もこの訓練を利用し、これまでの営業のやり方を改善し、効率的・効果的に進められるようにしていきたいと思っています。

### ■ 受講者の方へインタビュー

総務部経理課 課長

小浜 優菜 様



#### 【受講したきっかけ】

今後総務だけでなく、業務領域を広げ、営業分野の知識やスキルを習得したいと考えていました。

また、他部署とのコミュニケーションが十分に取れていないことを課題と感じ、今後は自分から積極的にコミュニケーションをとって、相手の考え方や課題を汲み取れるようになりたいと考え、受講しました。

#### 訓練を受講した感想

ロールプレイやグループワークを通し、相手が求めていること、解決したいことを考えている視点を学べました。

また、異業種の方々とコミュニケーションをとって、モノを売る時のアプローチの仕方などを考えることができ、楽しかったです。



#### 今後の抱負や業務への活用について

この訓練を通して学んだ「相手の課題を想定しながら話すこと」「自分の思考パターンを理解し、相手の思考パターンを想像しながら、会話のアプローチを考えること」を活かし、相手のニーズを正確に掴んで、より良い問題解決方法を提案していきたいと考えています。