

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
のではないかと考えています。

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る
という視点を学べました。

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
しながら話をすること」「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。