

生産性向上支援訓練をご利用いただきました！

藤井空調工業株式会社 さま

所在地 : 小松市
業種 : 建設業（空気調和設備・給排水衛生設備・消火設備・機械器具
の設計・施工・保守及び付帯サービス）
利用コース : 提案型営業実践
実施時期 : 令和4年6月
利用時間数 : 計6時間
実施機関 : エキスパート・フラップ株式会社（高田 富士郎 先生）



<事業主様の声>



常務取締役 総務部長
松浦 様

当社では、これまで、限られた人員の中で業務改善とチーム力の強化に注力してきており、その中で業務の棚卸による業務改善やマニュアル化による簡素化、IT化を進め、業務のスピードアップや情報の共有を図ってきました。それでもなお、長時間労働や情報共有不足（コミュニケーション不足）、管理職のマネジメント不足、といった課題がありました。そんな中で、地域の商工会議所会報の折り込みチラシでポリテクセンターの生産性向上支援訓練が目にとまり、相談したのがきっかけです。

訓練を利用した結果、少なからず社員の意識の高揚に繋がっており、特に時間管理や顧客満足度向上に対して管理職だけでなく、一般社員の意識は大きく良い方向に変化してきていると感じています。必要な訓練内容の追加や実施時期、訓練時間等が当社の都合に合わせてカスタマイズできるため、要望が十分に反映され、当社の経営方針に沿った内容の訓練が実施できており、受講して良かったと思っています。

今後は、当社の課題解決に結びつくような内容、また、階層別にスキル向上・習得できる内容の訓練コースを実施することによって、生産性を向上させるだけでなく、時代の変化に沿った改革が推し進められるような訓練を取り入れていきたいと思っています。

<受講者様の声>



営業部営業課 課長
古谷様

最近、営業成績が思うように上がらず、自身の応酬話法の改善が課題と感じていました。

今回の受講で、自身のトーク力も大切ですが、数値に基づくデータ分析力も大切だと気付かされました。それにより、顧客に分かりやすく且つ説得力がある提案が出来ると感じました。また、「顧客の4タイプ分類」は顧客だけでなく自身の特性を知る意味でも改めて重要さを再認識させられました。「分析によるデータ活用」は非常に勉強になりましたので、動向・要因・検証を一つひとつ分析し、今後の自身の営業活動ツールにしたいと考えております。

今後は、顧客が満足することができるように、自身の向上に努め、会社に貢献したいと思えます。

私は、現場管理の業務を行っていますが、業務を後回ししたり（アウトソーシングせず抱える）、報連相（コミュニケーション）や時間管理がうまくできていないことに課題を感じていました。

今回の訓練は、営業という業務のみでなく、社内・現場でのコミュニケーションに役立つ内容でした。実際に講習を受けることで、出来ていない部分を再認識出来て良かったです。また、営業にも様々なバリエーションがあり、今までやってきた事とこれから実践してみたい事を認識できて良かったです。

今回受講して、今までは目先の仕事をこなす事に集中しがちでしたが、全体を把握し顧客要求事項を満たす事が出来るよう、学んだことを常に意識していくよう心がけています。

今後は、講習を受けた内容は、テキストも読み返して実践していきたいです。また、自分に足りていない部分を克服する為にも講習を役立てていきたいと思えます。



技術部技術課
堀様

私は、労務、経理関係他の業務知識が乏しい事や全社的なコミュニケーション管理や全社的活動の運営についてのノウハウに不足感があり、課題と感じていました。

今回受講して、営業という仕事の目的を再確認した事や問題を解決するための視点と思考の持ち方について考えさせられました。営業や顧客にはいくつものスタイルがあり、できるスタイルや必要なスタイルを新たに取り入れていく事で仕事の幅が広がることを新たに認識できた点や、様々な活動においてはデータを分析、統合することによって効果が得られるという点を学ぶことができました。

今回学んだことは、営業に限らず、他の仕事においても活かせるものが多くありました。総務の仕事において新たな規定や規約を作成する際に、情報を鵜呑みにしすぎずに、物事を分析、活用して簡潔に提示していくことに活かしています。また、コミュニケーション管理を行う上で、関わるすべての社員に適した対応を行うことに活かしていこうと考えています。

私は総務担当ですが、今後はお客様と係る際や他の仕事において学んだことを実践していきたいと思えます。



総務部総務課
松井様