

生産性向上支援訓練を利用させていただきました！

ワイピービズイングループ株式会社さま

所在地 : 金沢市
業種 : システム開発・WEBデザインなど
利用コース : ①マーケティング志向の営業活動の
分析と改善
②提案型営業手法
実施時期 : ①平成30年11月～12月 (4回)
②令和元年10～11月 (2回)



<事業主様の声> 取締役 高松 様



今まで研修は、OJTや集合型の社外研修の利用するにとどまっていた。

受講も費用面・移動の関係等から、受講できる人数が限られていた事が悩みでした。

当社は顧客のニーズを汲み取り、ゼロベースから提案、システム構築する事が多く、企画・提案力の向上を体系的に学びたいと考えていました。

ポリテクセンターのチラシを拝見し、前年度よりこちらの生産性向上支援訓練を利用することとしました。

今年度は、東京オフィスからも参加させました。

今まで受講していた集合型の研修と違い、事前の打合せにて直接、実施機関に当社の課題をお伝えすることができ、課題に即したコーチングでの訓練がとても効果的でした。

訓練内容も、一般的な知識だけではなく、当社のやり方に合う方法で、より具体的にお話ししていただけたことで、実際の仕事に役立つのではないかと思います。

実際に、先生から教えていただいた言葉や手法を、少しずつ当社内の会議等で活用しております。

受講した社員は、お客様にご提案する際に、他の社員の意見を聞き、今後の展開方法を相談するなど、個人だけではなく、チームとして提案力を磨く努力をしているように見受けられます。

今後は、より深いコーチングや、組織としてのスキルアップを目標にしていきたいと考えております。



＜受講者様の声＞
金沢オフィスCSグループ
主任 藤澤様



私は営業を担当しており、お客様のニーズを正確に把握し、最適なシステムをご提案することを目指しています。

ただ、業務の中で、顧客のニーズと、当社のパッケージ商品とのマッチングが難しく、自身の提案力も向上させたいと考えていました。

この生産性向上支援訓練で、顧客自身が分かっていない潜在的な需要を、当社が整理をしてあげる必要があるという事を意識するようになりました。

また、情報収集において、ネット情報だけではなく、業界研究をより深く行い、お客様が安心して相談できるパートナーになれるように勉強を始めました。この訓練で学んだ、ビジネスモデルシートを習慣化する大切さや、お客様目線のヒアリング、フラットな関係構築など今後の仕事に活かしていきたいです。現在、自身が抱えている顧客に関して、実際に学んだ手法を活用し、他の社員にも意見を聞き、今後のアプローチなどを相談してチームとして取り組んでいます。今後は更に、当社として何ができるか、顧客貢献を第一に考えていきたいです。

＜受講者様の声＞
東京オフィスCSグループ
畠中様



私は東京オフィスで、WEBサイトやシステム開発・カスタマイズに関わる営業を担当しています。

業務の中で課題だと感じることは、商材がシステムなど、無形のものであり、目に見えないものをどう売っていくかという事です。

本当の要望を聞き出すヒアリング力や、提案力が求められると思います。

今回の訓練では、よくある座学だけの研修とは違い、グループワークでの意見交換や、実際の当社の課題に即した解決法を話し合う機会が多く、非常に良かったと思いました。

コミュニケーションの大切さや、顧客との対等な関係性を学び、今後の仕事に活かしていこうと考えています。

また、顧客への丁寧なフォローや、契約までの流れを見直し、更に飛躍できるようにしたいです。

