

## 令和2年度 生産性向上支援訓練及びIT活用力セミナー 利用者の声 (下半期)

作成日：2021年3月31日

施設名：鹿児島職業能力開発促進センター

1 基本情報	
事業主名	日本ガス株式会社
所在地	鹿児島県鹿児島市
事業内容	ガス事業、電気供給事業等
従業員数	218人
コース番号	20-46-10-063-045 ビジネス現場における交渉力
訓練実施時期	令和2年11月19日
2 事業主の声 (会社概要、訓練を利用した経緯・動機、訓練を利用した感想、訓練の内容はどのように職場で活用されているか、今後の抱負等)	
<p>当社は、地域に根ざした総合エネルギー企業として、安心安全・快適な暮らしの実現を目指しております。</p> <p>以前より、営業力に関する研修を別の機関にて受講して参りましたが、この度、ポリテクセンターの生産性向上支援訓練の制度を活用させて頂きました。学習カリキュラムには以前より習得させたいスキル項目が含まれており、講師の方とは受講者の業務や商材に即した進め方を事前に協議させて頂きました。利用した結果、初任層から中堅層の社員に目的通りに営業スキルを習得させることができ、今後の業務に活用していく事で、会社全体の生産性の向上につながっていくと考えております。</p>	
	
3 受講者の声 (訓練を受講した感想、訓練で習得したことをどのように業務に活用しているか、今後どのように活用していきたいか等)	
<p>受講者は複数部門より受講しましたが、“指導方法が分かりやすく、役に立つ研修内容であった”という回答結果を全員より得ております。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスにおける交渉について理論的に学ぶことができました。</li> <li>・自分の課題に気づき、今後に向け目指すべき姿を具体化することができた。</li> <li>・交渉の場は、生業、家庭、色々な場面で発生するものであり、今回受講した内容は日常に活かせるものであった。</li> <li>・お客様への提案・交渉は非常に大切な部分であり、デジタル化の加速化に伴い人にしかできない「交渉」というのは非常に重要な事だと感じています。</li> <li>・交渉という目に見えづらい事柄をなるべくシンプルにわかりやすく見える化し、基本的な概念からとらえ方、ふるまい方など、自分自身の交渉に対する考え方や業務でできているかどうかを振り返る良い機会であった。</li> </ul> <p>前向きな声からも、習得したスキルを業務に発揮できるものと期待しております。</p>	