

受講コース

「提案型営業手法」「相手に伝わるプレゼン資料作成」

(株)ライフラインサービス 様
令和3年6月受講

普段は、課題解決のために店舗ミーティング、スタッフと店長の1対1のミーティングを行っており、人材育成としては営業フローを明確にして今やれることを少しずつしております。訓練受講前は、初回面談から次のアポイントが取れないことが課題であったため、生産性向上支援訓練の該当コースを利用しようと考えました。

事業主の声

Q 訓練を利用してみてどうだったか？

A 訓練を利用した結果、次回アポ率が非常に上がり、面談時の伝え方にも変化が出てきました。今回学んだことを活かして、現在は週2回スタッフミーティングをしております。また、今回の訓練を利用して、受講した社員はお客様への伝え方に自信を持って、明るく対応できているように感じます。

受講者の声

普段の業務の中で、作業の効率化ができないものか課題に感じていたため、今回該当コースの受講をするに至りました。

Q 訓練を受講してみてどうだったか？

A 訓練を受講した結果、自身の向上心がさらに上がった気がします。また、今回の訓練を通して、前向きな思考になりました。仕事上では、以前に比べて報告・相談をよくするようになったと感じております。

