



根拠を持って「営業職」として活動できるようになりました。

*訓練前の状況を教えてください。

弊社は毎年、中途採用で複数名入社してきますが、年齢層や経験値に差があり独り立ちするまでの期間に差が生じていました。また、経験してきた業種により「営業」に対しての捉え方や取り組み方法などにも相違があることも多く、当社の職員として画一的な提案ができていませんでした。

この課題を解決すべく社内研修や対外研修を企画していましたが、ポリテクセンターから当社の業態や目的に合わせた研修をしていただけると聞き、一度実施してみたいと思いお願いしました。

*訓練を利用した感想、および受講者や職場の変化はありましたか。

今回、コロナ禍ということもあり、集合研修の予定が急遽中止になりましたが、講師の方も臨機応変に対応してくださり助かりました。訓練も一日の研修でしたが、濃いお話をしてくださり、根拠を持って「営業職」として活動できるようなったと思います。

受講後、受注件数が増えた職員もおり、仕事への取り組み方や考え方、動機付けなどができるようになってきたと思います。

職場では受講時にいただいた資料を定期的に見直し、日々の活動が目的から離れていないか、行動に根拠があるか、など確認するために活用しています。

今後も「営業職」の能力向上に関しての訓練を引き続き計画していきたいと思っています。また資料作成やデータ管理上必要なoffice等が活用できる能力向上も図りたいと思っています。

受講者の声

受講前は営業先へのアプローチ手法をどう掘り下げて、課題点を明確にするかが不明瞭で、同じエリアの社員と課題や解決策を共有し議論することがうまく出来ていませんでした。この課題をツリー方式で行う手法として訓練で学ぶことが出来たことは特によかったです。また他受講生の発表を聞くことにより、他者の考え方も参考になりました。

受講後は営業 MTG などを通じて同じエリアで活動している仲間と課題を共有し、同じ方向性をもって活動することが出来つつあります。根拠を持った活動量と活動内容で取り組むことが必要だと改めて感じました。

今後も学びを継続して行い、お客様に満足してもらえるサービス提供を実施していきたいです。

有限会社スマイルケア

事業内容

福祉用具レンタル・販売

会社概要

長岡京市神足麦生 11

設立 1990年 従業員数 52人

利用訓練コース

提案型営業実践（令和4年2月）