

◎訓練コース名：「実務に基づくマーケティング入門」、「提案型営業手法」  
「ビジネス現場における交渉力」

株式会社イエムラ 利用事業主の声

Q：利用したきっかけについて、教えてください

A：当社の既存マーケットの伸びが鈍化する中、当社製品の強みを生かし既存顧客シェアの拡大や、新規顧客の獲得につなげていきたいと日頃より考えていたところ、主に IT 活用セミナー（※）で利用していたポリテクセンターから生産性向上支援訓練のオーダー方式の案内があり、オーダー方式の利点を知り、受講を決めました。



代表取締役社長 家村秀也さま

Q：感想を教えてください

A：訓練を利用した結果、社内だけではとらえきれなかった改善点に気づくための知識を身につけることができました。また、自社の情報と顧客情報の整理、今後の方策について考えることができました。適正価格での売上増加により、当社の生産性の向上につなげていきたいと考えています。

（※）令和2年度までで終了した事業ですが、令和3年度からは、生産性向上の手段として IT を利活用する上で必要な知識や手法を習得することを目的とした 「IT 業務改善」として、生産性向上支援訓練の一部で類似のコースを開講しています。

株式会社イエムラ 受講者の声

Q：受講した感想をお聞かせください

A： 私が担当している営業グループでは、社長の指示のもと、各社員の今までの経験、ノウハウを活かして、顧客の発注担当者について特徴を把握し、対応してきました。

一方で今回「実務に基づくマーケティング入門」を受講したことにより、設計や製造との協力体制が強くなり、自社の強みをより活かす方法に気づくことができました。

そして次に受講した「提案型営業手法」で、自社と取引先の分析、販売活動への活かし方を学び、顧客への適切な対応を理解することができました。

自社の売上増による生産性向上だけではなく、Win-Winで顧客の満足度にもつながられるように活用したいと思います。



取締役営業部長 家村俊弘さま