

生産性向上支援訓練 利用者の声

株式会社丸本 様

《利用事業主情報》

【所在地】長崎県長崎市
【事業内容】包装資材製造・販売
【従業員数】121名

《利用訓練情報》

【コース名】提案型営業手法
提案型営業実践
マーケティング志向の営業活動の分析と改善
【訓練時期】平成30年9月～平成31年1月
【受講者数】延べ7名

利用事業主の声

以前から各部門を対象とした研修や静脈による勤怠管理システムの導入による管理業務の効率化など、人材育成や生産性向上につながる取り組みを行ってきました。そのような折、より社員のニーズに合わせた研修を受講させたいと考えていたところ、求人の中で相談を行ったポリテクセンターから生産性向上支援訓練オープンコースの紹介を受け利用することとしました。

訓練は初心者であってもわかりやすい内容であり、非常に参考になりました。また、今回受講したコース以外にもパソコン関連や管理職向けのコース等様々な分野のコースがあり、バランスが良く受講の際の選択肢も広がると感じました。様々な分野の訓練を偏りなく受講することで、各自の専門分野だけでなく一社員としてのスキルアップにもつながっていくのではないかと思います。

現在ではこのような研修に自主的に参加する社員もおり、今後も進んで積極的に取り組んでもらいたいと考えています。また、これまでは若手・中堅層の社員を中心に受講させていましたが、今後は管理職クラスにも受講させ、部下の育成につなげるなど様々な形で訓練を活用していきたいと考えています。

(代表取締役社長 西川 暁大 様)



受講者の声

【マーケティング志向の営業活動の分析と改善】

- ・マーケティングと営業活動をミックスさせて顧客満足度を上げる方法が新鮮でした。また、ISOで顧客満足度を測るためのツールとして年1回顧客アンケートを実施していましたが、改めてその意義を再確認することができました。SWOT分析については社員に年1回提出させていましたが、3C分析は個人頼みであったため、調査会社を利用し他社や顧客の情報を集めるようになりました。

【提案型営業手法・提案型営業実践】

- ・営業としてお客様と接する中でコミュニケーション力不足を感じ、お客様のニーズをつかめていないと感じていましたが、今回の訓練を通して対話のきっかけのスキルを学ぶことができました。今後はお客様から信頼される営業となり、個々の問題点を解決できるよう努めていきたいと思っています。
- ・自分から話を振ることはできても、お客様のニーズを探ることができておらず、ニーズに合った提案力不足を感じていました。今回のセミナーを通して、「聴くスキル」を学ぶことができたので、今後はお客様との関わりの中でニーズを引き出していきたいと思っています。