

生産性訓練
利用者の声

三和レジン工業株式会社

「公私ともに社員が楽しめる環境作りを！」

利用コース情報

- ・訓練コース名：提案型営業手法
- ・訓練期間： 令和元年11月
- ・コースの狙い：新規顧客、新商品・サービスの開拓ができる提案営業の手法を学び、実際の顧客を想定し営業側から能動的（自発型）な提案ができる営業手法を習得する。

プロフィール

- ・所在地： 枚方市
- ・従業員数： 29名
- 発泡プラスチック（ポリエチレン、ポリプロピレン）製品の熱ラミ・カット・製袋・スリット・抜き等の加工技術を駆使し、製品の包装材料・緩衝材の加工および販売を行っている。製品の物流・輸送時のあらゆる製品保護・梱包にベストなご提案を行い、「日本一速く対応できる包装資材屋」をモットーとしている。

<三和レジン工業株式会社 代表取締役 昆田 武久 様>

訓練を利用したきっかけは、公私ともに社員が楽しめる環境作りをしたいと思う中で、日々の仕事に追われがちな従業員が多く悩んでいたからです。そこで、「スムーズにコミュニケーションが出来る環境」、「自分の仕事と達成目標を明確化して、業務を逆算できる人材の育成」、「一人一人の技術とノウハウを会社全体で共有化する事で、会社全体で仕事を達成できるようにする」を目標に複数の訓練を行いました。

提案型営業に関しては、事務担当者が顧客とのやりとりを行うため、営業の一部を担っていました。その事をもっと意識して、業務に取り組んでほしいと考えて受講を決めました。

訓練前は、営業は営業、事務は事務と、仕事があつ切りになりがちだったのですが、訓練後は、営業の一部を行っている意識が芽生えて、営業担当者のフォローをする環境が出来た様に見えます。またお互いがコミュニケーションをとる環境が以前より整ったので、スムーズな業務運営ができるようになっていきます。

これからも、生産性向上支援訓練を活用して、「従業員の仕事もプライベートも充実させられる会社づくり」を続けていきたいと思っています。



<受講者（三和レジン工業株式会社 業務課長 舞弓 真子 様）>

訓練を受講し明確に変わったと思える点は、社員が仕事に取り組む姿勢が変わり、自分で考えて動ける人間になったことだと思います。

営業担当者が顧客に商品を販売することが業務の中で「営業」と言われる部分だと思っていましたが、そうではない事に気づくことが出来ました。「営業」の流れを教えていただくことで、顧客との細かいやりとりを行う事務担当者も、実は営業の一部を担っていると理解できました。また、流れが見えたことで、正確に事務作業を達成するという意識に加えて、もっと商品を売っていきたいと思っている営業担当のフォローが出来ないかと考えるようになりました。

今回、訓練を担当してくれた講師の方の話が、とても分かりやすく、素直に吸収できました。それは受講した従業員の多くが感じているようで、話題にも上がりました。

生産性向上支援訓練には、まだ、たくさんのコースがあるようなので、計画的に訓練が実施されると、会社がさらに盛り上がるのではないかと考えています。今後もぜひ訓練を実施してほしいと思っています。



独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構大阪支部

ポリテクセンター関西 生産性向上人材育成支援センター

〒566-0022 大阪府摂津市三島1丁目2番1号

TEL：06-7670-7007 FAX：06-6383-0961 Mail：kansai-seisan@jeed.or.jp