



生産性向上支援訓練利用者の声



株式会社ニッケンホールディングス 様

利用コース：

『オンライン営業技術』

支援の流れ：

●課題・要望等

<課題>

- ①従業員の過去の成功体験が語り継がれて時代感覚が古い。
- ②時代に即したITツール（オンライン、チャットetc）が活用されていない。

<要望>

- ①従業員の意識改革を行ってほしい。
- ②業界で活用されているITツールの紹介をしてほしい。

●提案内容

時代に即した様々な営業方法を紹介し、競合他社と対等、又はそれ以上に戦える知識を提供する内容を提案。



外観

【事業主の声】 事業主アンケートにて高い評価をいただきました☆☆☆☆☆

中小企業全体がそうであるように、弊社も従業員教育がおろそかになっ
ていると感じていたところ、ポリテクセンターから生産性向上支援訓
練の案内があり受講を決めました。

受講した従業員（特にベテラン）は、今まで培った営業方法や“感覚”
で仕事を進めることが多くありましたが、訓練後は従来の営業方法を見
直し、自ら攻める営業方法で資料をしっかり作り、物事を順序立てて説
明し仕事を進めるようになりました。

訓練を利用した結果、少ない予算で従業員に現在の知識を融合して業
務を簡素化できたため、改めて良かったと感じています。

IT、DXツールについて、不動産・建設の部門では、まだまだ遅れてい
るところでしたが、この訓練が導入のきっかけになりました。“専門用語”に慣れてもらうことも重要だ
と思いました。

今後は社内で、小さいところから始められるDXをより具体化して、上層部からではなく現場から声
が上がるような会社になりたいと思います。



専務取締役C.O.O.黒井様

【受講者の声】 受講者アンケート評価(満足度100%) ※受講者アンケート設問2の回答が「①大変役に立った」及び「②役に立った」と回答した方の有効回答数に対する割合です。

昔からの営業スタイルをやり続けていました。訓練を通して、時代
がどんどん変わっているのに営業スタイルが追いついていないことを
認識し、今のやり方、新しい営業スタイルを学ぶことができました。
今後はメール、Zoom等、コミュニケーションツールを活用した営業
展開を図っていきたいと思います。

既存ユーザーへの訪問もシステムの・計画的に追いかけていく方法
を学び、なんとなく訪問するのではなく訪問する目的を組み立てられ
るようになりました。

今後も新しい情報を積極的に取り入れることが大切だと感じました。



受講風景

