



生産性向上支援訓練利用者の声

株式会社シェリエ 様

利用コース：『提案型営業手法』

支援の流れ：

●課題・要望等

シェリエグループは、埼玉県北部に(株)シェリエ、(株)フォレスト、(株)ローザンヌを展開し、菓子製造・菓子販売・農園経営・豆腐製造販売・そば店を運営。

グループ全体として経営力を向上させるため、各従業員に対する人材育成が重要な経営課題であり、「初級管理職のマネジメント力向上」及び「販売店におけるお客様への能動的な営業力向上」を希望。

●提案内容

販売店でのお客様への能動的な営業力向上の訓練として「提案型営業手法」を提案。



(株)シェリエ上里カンターレ



【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☆☆☆☆☆

シェリエグループは埼玉県北部で農と食のテーマパークとして、菓子製造・販売、農園経営、そば店経営、豆腐製造販売を展開しており、規模が急拡大する社内で500名の従業員が多種多様な業務に携わっています。

グループ全体として経営力を向上させるため、各従業員に対して各部門での専門教育とともに、従業員に共通した基礎教育をどの様に実施するかが重要な課題です。

今回店舗の従業員に対する共通した基礎教育として、生産性向上支援訓練の「提案型営業手法」を実施しました。

訓練によって、お客様目線の大切さ、ホウ・レン・ソウを実施することでお客様満足度が向上すること、おもてなしの大切さ、等をあらためて理解してもらうことができました。



社長室室長 藤野様

当方の課題・要望を理解してもらい、訓練の企画に反映してもらえた。

多少無理な要望にも対応してもらえた。

—事業主アンケートより抜粋—

【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。

店舗でお客様に商品をおすすめするときに、社員同士では気が付かない新しい知識を学ばせてもらい、お客様への対応が変わってきたと思います。

おもてなしの大切さやお客様目線で自分達の行動を確認するなど、社員の中で共有して、お客様満足度の向上をめざしていきたいと思います。

講義では、講師の方が受講者を上手にリードしてくれて、受講しやすかったです。

また、さらにレベルアップした講義に参加したいと思います。



村岡様



角田様

- ・お客様目線の大切さを改めて実感した。
- ・ホウ・レン・ソウがお客様サービスの向上に繋がることがわかった。
- ・「おもてなし」の技法を具体的かつ体系的に学ぶ事ができて、今後に活かしていける。 —受講者アンケートより抜粋—

