



生産性向上支援訓練利用者の声



牛山電工株式会社 様

利用コース：

『提案型営業実践』

相談の契機：

生産性向上人材育成支援センターのホームページをご覧になられた人財育成の担当者様から電話で問い合わせをいただきました。

支援の流れ：

●課題・要望等

電材・資材業界は、取り扱う商品（部品等）が、何万点もある特殊な業界で、従業員が知識や組織力を向上させ、従業員同士が共感できる環境を作るための訓練を希望し、「受け身の営業」から「攻める営業」に移行する。

また、お客様との会話を深掘りできる営業スキルを習得し、掴んだニーズや課題に適切に提案できるマーケティング志向の営業が展開できる、「売れるしくみ作り」を確立したい。

●提案内容

一方的に講義を聞く（インプット型）ではなく、ロールプレイング・グループワークを通して出来るだけ幅広くアウトプットできる参加型の内容。自ら考えると共に、他の受講者の考えを取り入れて幅広く学ぶ実践的な訓練を提案。カリキュラムについては、お客様との会話の中からニーズや課題を把握し、的確な提案営業を促進させるために、商品知識を効果的に習得する。

また、売上拡大、顧客の拡大に向けてマーケティング志向の営業ができるよう、何万点もある商品を取り込んだ教材・ツールを準備した。



【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☆☆☆☆☆

現状の困っていることに寄り添ってもらい、クォリティの高い訓練ができ、受講者達も少しずつ変化していると感じ、また、会社の課題を自分の課題と捉え発言できようになり、他人事に考えなくなってきた。

訓練受講後は社内の雰囲気も変わって一体感が出てきたので、今後、生産性の向上につながっていくと感じた。

これからもこの訓練を続けていくことで従業員が成長し、生き生きと働ける環境を整え、生産性を上げていきたい。



代表取締役社長 吉田様

【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。

電材・資材卸業に特化したカリキュラムで実際の商品を使って工事部門別の材料の早見表や営業業務のプロセス図、営業のステップの力量表を演習の教材として用意してくれて理解が深まり、実践で使える内容だった。

また、役職者が部下を管理するにあたり、用意された教材が具体的なツールとなり、同じツールを使うことで仲度のチェックができたり情報の共有化ができ、成長できる組織に向かっていると感じた。

受講した訓練がその場で終わりではなく、訓練後の実務の中で活かせることが沢山ある内容だった。今後も継続して訓練を受け、自身の知識を向上させ、質を上げ、組織の生産性を向上させたいと考えます。



受講者 伊藤様

独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構埼玉支部

ポリテクセンター埼玉 (埼玉職業能力開発促進センター)

生産性向上人材育成支援センター

〒336-0931 埼玉県さいたま市緑区原山2-18-8 TEL 048-813-1081

URL : https://www3.jeed.go.jp/saitama/poly/company_support/seisansei/kunren_seminar.html

ポリテク埼玉 生産性



click!