

# 生産性向上支援訓練セミナーを開催！

（独法）高齢・障害・求職者支援機構委託事業である生産性向上支援訓練セミナーを7月13日、21日の二回にわたって、和歌山市の中央コミュニティーセンターで開催しました。

## 【第1回】 新入社員向け研修会「提案型営業手法」

第1回目は、株式会社紀の州コンサルティング 代表取締役・中小企業診断士 濱田 智司 氏を講師に迎え、新入社員向けに「提案型営業手法」というテーマで開催し、新規顧客ターゲット設定とニーズの把握、営業計画とその目標の設定、セリングとマーケティング、マーケティングの4P、ランチェスター戦略など、提案型営業に必要な問題意識、課題設定、解決策立案について考える研修が行われました。

講義内では実際の顧客対応を想定したグループディスカッションを通じて、自社と他社の営業戦略の方法について情報を共有する場面が見られ、営業側からの能動的な提案ができる能力の向上を図りました。

16名の参加者たちは、顧客のニーズに応えるため、この講義で得た知識を自社に帰ってフィードバックできるように、積極的にグループワークに取り組み、その熱量には講師の濱田先生も驚かされていました。



## 【第2回】 中堅・ベテラン従業員向け研修会「組織の活性化のための相談技法」

第2回目は、田林労務管理事務所 特定社会保険労務士 田林 茂和 氏を講師に迎え、中堅・ベテラン従業員向けに「組織の活性化のための相談技法」というテーマで開催し、対話によって部下のキャリア形成上の課題や悩みを共感し、相談者自身が自己の判断を選択するためのアドバイスを与える役割となるためのメンタリングの基礎について学ぶ実践形式での研修が行われました。

経験豊富なメンター（サポートする先輩社員）がメンティ（サポートされる側の後輩社員）との対話によってメンティの抱える課題や悩みを解決するサポートを行うため、実際の職場を想定したグループワークを交えながら、話の聞き方、叱り方、褒め方などのスキル向上を図りました。

18名の参加者たちは、自分の職場環境の向上、部下との良好な関係を構築するため、メンタリングに即した相談技法を熱心に学んでおり、社内コミュニケーションの難しさがひしひしと伝わってきました。

