

## 2017.6 自動車業界 研修アンケート

勉強になったこと、印象に残ったことを記入してください

- ① 若手社員（ゆとり世代）の営業ツールとして Web ページを活用していること（アプローチブック）
- ② ビジュアルで伝えることの大切さ（ゲームを通した気づき）
- ③ 売り込まないマーケティング（サポートサイトの閲覧・検索履歴から、顧客がどのようなニーズを抱えているかを分析すること）

手を上げたり、ビジネスゲームを行ったりと参加型の勉強会だったのとても楽しく、最後まで集中して参加できました。

売上を急激に伸ばした3つの要素も大変勉強になりましたが、元さんのトーク力や演出力？も、とっても魅力的でした！特にビジネスゲームは、ぜひ今後主管支部主催の会議があった場合には取り入れたいと考えています。

部長、所長など役職のある方にさせていただくともっと面白いのかなと思いました。

また、会員事業の仕事をしている私にとって「アプローチブック」はとっても魅力的でした。でもこのようなアプローチブックを作成してもらえれば、自信をもって営業に行けるのと思いました。特に、「自由な会話が苦手」なゆとり第1世代としてぜひ「自己開示のアプローチブックについてご教授いただきたい！」と思いました。

ゲンさんのお話の中で印象に残ったのは、若手社員の営業ツールとして活用している「アプローチブック」でした。私たちが窓口業務でお客様の疑問に答える際に、言葉だけでは伝えることが難しいことがあります。そのようなときに上記のようなページを作成しておけば、お客様にビジュアル（図や画像）で説明することができ、お客様に伝わる情報提供ができるのではないかと考えます。さらに、よくお問い合わせを頂くということは、同じ疑問を持つ方々が他にもいらっしゃる事が考えられ、そのページを多くの方が閲覧する可能性があると思います。多く利用させるサイトを目指すために、そして職員が自信を持ってお客様に案内できるようにするためにも、試験的に実施してみたい試みでした。

私を含め、決まった企業で決まった業務を日々行っていると、つい視野が狭くなりがちになってしまいます。車業界とは全く異なる業界の成功例（失敗例）を今回、聞かせていただきましたが、全てが関係ないといったことは決してなく、必ずどこかに共通点として参考になること（⇒それは各々が能動的に見つける）が必ずある（今回で言えばウェブサイトの活用）ことが分かりました。今後は異業界・異業種にも興味をもち、様々な種類の視点やアンテナをはる事が、自分にとって、会社にとって非常に有益であることも同時に感じました。

勉強になったこと、印象に残ったことを記入してください

- ① ゆとり世代の強みと弱みから、アプローチブックを作成する手法は大いに参考になりました。
- ② ロープレ道場・甲子園の目的が、アプローチブックの改善という明確なテーマがあり、ただのロープレ大会でないことに驚きました。
- ③ ロープレの仕組みがトップダウンではなくボトムアップで出来ているのも印象に残りました。