新築事業会社　若手営業マン研修

オブザーバー：幹部

本当に久しぶりに良い研修を受けました。感動して涙が出てしまいました。

アンケート見ましたが、かつてないほど、心が籠ったアンケートが多かったです。
特に、「売れない、売れない」と自己否定されているように
感じていた若者の心が、プロフェッショナルにならなくてはいけない、
「営業＝自営業」だから頑張ろう、と前向きになったと感じました。

元一朗さんは、それを押し付けでなく、自ら感じさせて下さいました。
なんて良い出会いが私にもあったのだろうと、私も励まされ前向きになりました。
本当に有難うございました。

貴重なお話ありがとうございました。
仕事に対する考え方、おもしろさ、深さ等
今後変わっていこうと思える講義でした。
鈴木さんとの出会いをうけて、今後の自分の
成長につなげられるよう日々生活していきたい
と思います。

元一朗さん、15年前と変わらずすごいです。
こんなに毎日の研修　15年前の元一朗さんの研修以来
です。生きてきて良かったと思える程楽しかったです。
自信を無くしている若者に、夢を与えられる、すばらしい
研修でした。

受講者：若手営業

本日の研修は、私にとって一つの可能性を感じられるものとなりました。入社以来、たいした成果も出せず、精神に苦しい期間が続いています。自分自身にあきらめ等もありました。自分を磨かないといけないとわかっていても、家に帰るとただ寝るだけになり、何もする気が起きなくなり、やらなくてはいけないのにやらない自分に嫌悪感さえありました。ただ本日受けて「だったらこうしてみたら？」と取り入れたいと思います。「ゲンさん」のお話を聞き、自分の興味のある分野、楽しいと思える事が見つける事が出来ました。まずはそこから、着手し、範囲を広げていこうと思いました。
貴重なお時間、本当に有難う御座いました。

日頃の「研修」とは違い、「何のために働くのか」を考えさせられました。
元気でプラス思考になりがちな日々を明るく、前向きにして頂きました。
心より感謝申し上げます。ありがとうございました。

とても楽しいお話ばかりで、時間があっという間でした。
営業マニアルという感じではなく、営業するにあたって人としてどういう
心がまえじゃないといけないのか？どんな風にモチベーションが上がるのか？
これから、仕事するにあたってためになる事ばかりでした。

住宅の知識はもちろん、社会人として大切な事を学べました。
今聞いた事を、少しでもアウトプットすることが、今一番大切な事だと
思います。
また時間が経つと忘れてしまうので、その時は録音したものを聞きなおします。

自信がないことは、いけないことではないと聞き、安心しました。
自信がないことは、自分が成長していないからだと思います。自分を見つめ
なおし、課題を見つけ、変化・進化していきます。
失敗をおそれず、とにかくやってみる、という営業に背中を押されました。
自分に言い訳をせず何事にも挑戦していきます。
本日は、ありがとうございました。

本日貴重なお話を頂き、有難うございました。
住宅営業として、お客様の夢の実現のお手伝いができる事を
改めて認識しました。
ただ、自分自身の夢がまだありません。
自分自身と向き合って夢を見つけたいと思います。
今後、この様な研修があれば是非参加させて頂きたく思います。
何卒宜しくお願い致します。

本日は、貴重なお話をありがとうございました。
項目2で書かせて頂いたことがとても心に残っております。
楽しいことに私の周りには住宅の仕事は素晴しいと
教えてくれる方がたくさんいます。この環境に感謝し、
私自身、住宅の仕事は素晴しいんだと伝えられる人になりたい
です。思うは招く。どうせ無理ではなく、だったらこうしてみたらと
言えるようになりたいです。　ありがとうございました。

感動致しました。素晴らしいお話をありがとうございました。
何をしていない自分を恥ずかしく思いました。思うだけで、いつまでも、
何も始めず、何も変わりません。今日は意識を変え、
何かを始めます。（← ここまでは何度も同じようなアンケートを書いています）
本気で頑張ります。ありがとうございました。

何よりもモチベーションを上げることができました。
失敗は成功へのプロセスだということを忘れず、
いい仕事をしていると自信を持てたと思います。

建築のお話から、仕事、人生についてまで、色々なお話を
聞いてとても参考になりました。
これからの人生を変えていける講義でした。
貴重なお話を有難うございました。