

初期営業研修開催



10/3(金)、関西事業所にて、主に当社営業歴3年未満の営業部員11名を対象に初期営業研修が開催されました。



時間	内容	担当	会場
9:00	開講式	舟木	2F会議室
9:15	開講にあたって 歴史と基本姿勢	山本信	
9:45	コンプライアンス研修 建設業法・独禁法	飛島HD神谷	
10:45	休憩		
11:00	与信管理 財務諸表の見方 企業調査のポイント	飛島HD竹井	
12:00	昼食	(弁当)	
13:00	営業におけるマインド	金岩	2F会議室
14:00	休憩		
14:15	先輩社員の成功事例 テーマ：大型物件受注実話	稲葉谷	WEB(関東から)
15:00	休憩		
15:15	テーマ：平野池受注プロセス	宮口	WEB(中部から)
16:00	初期営業研修総括 顧客満足度	山本信	
16:30	テスト、レポート：アンケート	舟木	レポート後日提出
17:00	閉講式	舟木	
17:30	研修終了		



- ・当社で営業を行っていくうえで重要な知識・スキルを学ぶことができた。
- ・営業という仕事の厳しさと同時にやりがいを感じた。
- ・経験を交えた営業としての取り組み方やマインドは説得力があった。
- ・先輩社員の成功事例を通して「営業とは説得ではなく、信頼の構築である」と感じた。
- ・実際の案件の説明があり、どういった取り組みによって何を解決したのかが分かりやすかった。

受講者の声