

日鉄住金総研 名古屋で初の若手営業研修会 顧客との信頼構築法など議論



顧客との信頼関係構築などで活発に議論

「顧客の厳しい要望への対応や、時代の変化に合わせた営業展開の基本などが分かった」―新日鉄住金グループで人材育成や調査・研究事業などを手掛ける日鉄住金総研（本社・東京都千代田区、社長・川合良彦氏）は

先週、名古屋地区で初の「営業担当者研修」を行い、地区鋼材流通加工業などから若手営業員26人が参加し、グループに分かれて活発な意見交換や悩みの共有などを行った。

企業の人材育成における社員研修ニーズが多様化する中、同社は企業の共通課題をテーマとした公開研修のほか、個社に照準を絞ったきめ細かいオーダーメイド研修でも実績がある。

今回、中部地区の鉄鋼業を主な対象とした若手営業社員の育成を目的に、同地区で初めて開催したものの、経営コンサルタントとして各種研修で実績のある野田一臣氏を講師として、参加者が交

流する形で営業担当の役割と心構え、契約の基本、ヒアリングのコツなどを、具体的な事例を交えながら1日講義した。

研修では、参加者が5人程度の小グループに分かれ、グループごとに自己紹介や営業上の悩みなどで意見交換。参加者の最近の取り組み課題なども語り合った。

その上で、営業に必要なセンスや基本的な流れ、契約行為の基本や法律的な諸問題、与信管理の意味と重要性などを知り、顧客との信頼関係を築くために必要なスキルアップを図ることや、問題発見とその解決策などを話し合い、各人のモチベーションアップにもつながった。