

第1回 営業力向上コミュニティ開催報告

平成28年9月13日、JISA 会議室で今年度第1回目の営業力向上コミュニティが開催された。参加者は13名。

まず、コミュニティの運営にあたり、AR アドバンステクノロジー（株）山岡 択哉 執行役員を幹事として選出した。また参加者全員の簡単な自己紹介が行われた。

以後、山岡幹事の提案で、参加者が3つのグループに分かれブレインストーミング形式で、営業にとって重要なことに関する議論を行った。最も重要な要素としてほとんどの参加者があげていたのは、「調整力に関すること（発信力・交渉力・周囲を巻き込む力）」で、次いで「数字に対する意識・実績・商談数」と「顧客との信頼関係構築・人の気持ちを考えた先手を読む行動」が挙げられていた。

ブレインストーミングの後、次回以降は、原則として、毎月第2火曜日の17時より定例的に会議を行い、終了後は懇親会を行うことで合意した。また、会議の場所、懇親会場についても参加者持ち回りでセッティングすることとした。2ヶ月に1回程度は、外部の方を招き営業の参考となる話を聞くことも検討する予定。

最後に、山岡幹事より「今回の議論の結果を踏まえ、若い皆さんが参加して良かったと思える運営を心がけていきたい」ととりまとめの発言があり、会議は終了となった。



なお、会議終了後には懇親会が行われ、盛会のうちに第1回会議は終了となった。

(山本)