

< 営業マネジメント実践塾 アンケート集計 >

日程: 2010年7月20日(火) 講師: 吉本 平史 参加者: 23名 回答数: 23名

◆研修内容／本日の内容は理解できましたか？

1. 良く理解出来た	2. まあまあ理解出来た	3. どちらでもない	4. 疑問が残った、または 難しかった	5. その他
14 (61.0%)	9 (39.0%)	0	0	0

◇上記の回答で4に○をつけた方はお答えください。

どのような内容に疑問が残りましたか？あるいは難しかったですか？

◆今日の研修の中であなたにとってどの内容(カリキュラム)のものが一番役立つと思われましたか。またその理由。

- ・顧客の目線、立場に立つ。質問力・傾聴力について。自分自身の考えが固くなってしまっている部分があり、ハッとする部分に気付きました。
- ・営業マネージャーの基本。自分に足りないものがはっきり見えた。
- ・「コミュニケーション」という言葉は良く読み、使う用語で自分なりに理解していたつもりですが、特に「聴く」ことの重要性和効果が印象的でした。ご自身の実体験を例にお話しただきとてもわかりやすかったです。
- ・固定観念。考えを広げることにより様々な可能性が出てくると思えました。
- ・営業の提案の部分で、自分の売り込み方やプレゼンの為の前の準備等が勉強になりました。
- ・質問力と傾聴力(2)
- ・営業マネージャーの基本。会社の将来はマネージャーの動きにかかっていますが、マネージャーとして必要な知識・スキルについて説明を受参考になりました。
- ・戦略的営業ビジョン策定のポイント。明確、具体的な目標の下にチームで推進する事の重要を確認できた。
- ・固定観念。自分で枠は広げる。固定観念をはずす。困いの中で考えがちで柔軟な発想が中々できず苦労しています。(3)
- ・感性の扉について
- ・営業マネージャーの基本。忘れていた基本を思い出させていただきました。
- ・ニーズの発掘。コミュニケーション力。人間力。
- ・予習、復習の必要性の認識。
- ・営業マネージャーの基本。ロールプレイング。(4)
- ・提案型課題解決セールスの流れ
- ・管理シートの活用
- ・メンバー育成。自分の考えが正しいか迷いがあったがセミナーでおおよそ一致していたので強い意志を持って教育に挑みたいと思います。

◆講師について

1. 非常に良かった	2. 良かった	3. 普通	4. あまり良くなかった	5. 良くなかった
15 (65.2%)	7 (30.4%)	1 (4.4%)		

- ・初めてお会いしたとは思えない人柄で大変素晴らしい研修でした。
- ・表現の仕方、声のトーンが良かった
- ・聞きやすく分かりやすく聞き入ってしまいました。

その他

◆今後どのような研修を受けてみたいですか？

- ・経営者研修
- ・従業員満足についていかにやる気を出させることができるか？モチベーションを下げずに取る組む方法など
- ・コーチングを勉強したいと思いました。
- ・提案型営業
- ・部下の指導(2)
- ・中堅社員の営業実務トレーニング
- ・5年目程度の中堅社員の教育

◆感想等ご自由にご記入ください。

- ・もう少し長く受講したかったです。
- ・内容も理解しやすく分かりやすかったです。
- ・とてもわかりやすく自分が行ってこなかった部分等があり勉強になりました。
- ・勉強になりました。
- ・ありがとうございました。
- ・とても勉強になりました。また聞きたいです。
- ・楽しかった。
- ・マネジメントについて参考になりました。
- ・社長から全社で取組んでいる内容と同様の事をお話しており、より意図がはっきりわかったので今後役に立てたいです。
- ・常に悩んでいた事が頭の中で整理できたように思う。
- ・短い時間でしたが、簡易的でわかりやすい研修でした。
- ・初心に戻り新鮮な気持ちで研修を終える事ができました。