

今日のセミナーに参加して

◆研修内容／本日の内容は理解できましたか？

よく理解出来た	まあまあ理解出来た	どちらでもない	疑問が残った、または難しかった	その他
12 (60%)	7 (35%)			1 (5%)

(時間をかけて聞き、理解したい)

◇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？

- ・多少かけ足に進んだところがあった

◆今日の研修の中で、あなたにとってどの内容のものが一番役立つと思えましたか。またその理由。

- ・従業員の感動と顧客感動の仕組み、各シート作りの部分。大変分かり易く良かった。
- ・報、連、相について。世論、及び我社でも重要と言われているが、今回具体的に明記いただいた資料を活用して、営業担当者に伝え、組織取組みを進めていきたい。
- ・部下の育成(2)、ロープレ(4)
- ・コミュニケーション力の重要性(2)
- ・RPDCの考え方
- ・チームクレドという考え方(2) プラスの質問。
- ・現在取り組んでいる課題と重なる部分が多く、全てが役に立つと感じた。
- ・メンバーの育成。提案型営業のしくみについて。段階をきちんと消化していればクロージングはたいした重要ではないというのが印象的でした。
- ・目標設定とメンバー育成
- ・忘れかけていた営業マネジメントの基本。ハウレンソウの再認識。
- ・全て役に立つと感じた。
- ・固定観念について。

講師について

◆講師について

非常に良かった	良かった	普通	あまり良くなかった	良くなかった
15 (75%)	4 (20%)	1 (5%)		

- ・限られた時間の中で有意義な内容を体験できました。
- ・安心して聞けました。
- ・分かりやすい説明でした。
- ・楽しい講義でした。
- ・分かり易く、あきがこない話だった。

◆感想等ご自由にご記入ください。

- ・大変細かく、お客様、営業の立場の苦しさを話してくれ、勉強になった。
- ・研修は受講後72時間以内にアクション(メンバーへフィードバック)出来るか？
1年後に自分で再度、振り返られるかが重要。
- ・もう少しゆっくり研修を受けたいと思います。
- ・改めて講習を受けて、理解しているはずの事柄を、あとはどう勇気を持って踏み出すかだと痛感している。背中を押された感じ。
- ・非常に良かったです。
- ・非常にわかり易く面白い研修でした。ありがとうございます。
- ・基礎編なので、理解しやすかった。
- ・色々な発見がありました。
- ・非常に勉強になりました。

以上