

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

初めての提案を通じて感じたこと

1. 提案について

- ・先日、精密機械部品製造のお客さまに対して初めて人事制度の提案
- ・金融機関からの紹介だったため、銀行の支店訪問にも初めて同行
- ・同社の社長は、「社員の成長が社員の幸福に繋がると考えているが、現在は社員が成長を実感できる機会が少ない」「社員は仕事には真面目に取り組んでいるが、新しいことへのチャレンジが少ない」という課題を感じていた
- ・その課題に対し、「人事評価制度を導入し、新しいことにチャレンジした社員に報いる仕組みとする」「人事評価を通じて成長を実感してもらおう」という提案をした

2. 現地での提案を通じて感じたこと・学んだこと

- ・その場の空気や相手の性格を考えて話すことの難しさ
 - ・今回は「サービスを提案する」という意識が先行してしまい、場の空気や相手の性格を意識するということろまで考えが及んでいなかった
 - 社長はじっくりと物事を考えてから決断する方だったが、あまり考える時間を与えずに淡々と進めてしまった
 - ・提案するにあたって「伝える」ことではなく、「伝わる」ことが大切と実感
 - 次回からは「相手に伝わっているか」を確認しながら提案したい
- ・オンラインではなくあえて現地へ訪問する意味
 - ・行くまではオンラインでもいいのではないかと思っていたが、実際に現地に赴くと「金融機関の方との接触」「お客さまの微妙な心理の変化を感じる」という経験ができる
 - オンラインだと難しい経験であり、訪問することの本質を感じた
 - ・現地の良さを肌で体感することができる
 - 実際に外向くことで現地の良さを知り、その土地を好きになることもあり、知らない場所ほど出向いた方が良いのではないかと感じた