

私たちの道

MCWAYを感じる

お客さまとの打ち合わせに参加して

1. お客さまとの打ち合わせに参加して

- a. A社: 現地と支社(ZOOM)からコンサルタントが提案。見学させてもらう
→お話の内容はわかったが、ZOOMだと雰囲気などが掴めない
- b. B社: 計画と資金繰り表作成で同席。取締役、担当者と一緒に打ち合わせ
→資金繰り表のフォームを改修したいと取締役より要望があり。作業をしている担当者に意見を聞いてもあまり反応がなかった

2. 気づいたこと、感じたこと

- a. 同じく支社で同席していたコンサルタントは、その場にはいないからこそその動きをしていた。(お客さまの言葉を聞いて、WEB検索したり、現場にいる人にチャットをしてサポートするなど)
ZOOMだから聞こえない、わからない、仕方がないではなく、役割を見つけてZOOM参加を有意義なものにしていった
- b. せっかく改修するなら、作業担当者の使いやすいように作りたいと思っていたが、反応がないのを見て「やる気がない・やりたくないのでは?」と思い、モチベーションが下がってしまった。その後、取締役がいたので遠慮?されていたようで、やる気がないわけではなく資金繰り表の改修も現在進行中。
その場にいる人のちょっとしたことで、士気をさげることがを体験し、自分自身もそういうことをしていると反省

3. まとめ

- ・自分が置かれている環境や仕事の背景を押さえ、役割を見つけ貢献できるように、素早い切替・対応が必要
- ・自分のちょっとした言葉や態度で、簡単に周囲の空気を変えてしまうことがある。ならば・・・良い方向に変えることも可能

最後に、色々なことにチャレンジさせてくれる先輩方に感謝しています。

また「一緒に打ち合わせに入ってほしい」と言われるよう、業務範囲を広げていきたいと思っています。