

# 私たちの道

## —— MC WAY を感じる ——

### 初めての営業体験を通して得た気づき

#### 1. 初めての営業体験の振り返り

- ・ロープレでできたことができず、うまく会話を進められなかった。
- ・MCの幅広い支援範囲とニーズをうまくあわせる必要があり、前職（人材派遣の営業）でおこなっていた営業方法では通用しないと感じた。

#### 2. 得た気づき

- ・練習（ロープレ）で100%できなければ、本番で100%のパフォーマンスは不可能。
- ・お客さまのニーズに沿った提案をするには、提供価値・支援範囲など、きちんと理解したうえで自分の言葉で説明する必要がある。
- ・「伝える」ではなく「相手に伝わる」ように話を進める。
- ・MCらしく、そして自分なりの営業の仕方を確立する必要がある。

#### 3. 今後も意識し続けたいこと

- ・ロープレ・同席・営業活動を通じて得た気づきやフィードバックをもとに何回も改善を繰り返す。  
→「新規案件受注」をまずは目標として、今後も積極的に参加・挑戦する。
- ・日常的に相手に「伝わる」会話をすることを意識する。  
→相手に伝わらないと意味がない。どのように話せば効果的か？という観点で話すことを心掛ける。
- ・どうすれば自分なりの営業活動ができるようになるか、試行錯誤してみる。  
→リーダー・メンバーの良いところを真似しつつ、自分の強みを生かした営業の仕方を確立していきたい。