

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

お客さまへの貢献、社内への貢献、自身の意味を考える

1. お客さまへのご支援

- ・お客さまの吸収合併に伴う規程整備の打ち合わせ中、私からの問いかけに対してお客さまが沈黙してしまう機会が何度もあった
- ・「どうしてなんだろう」とは思っていたものの、お客さまがなぜ沈黙されるのか理由が理解できなかった
- ・お客さまにご説明する際に、「どうしますか」と問いかけをするのみで、メリット・デメリットの比較や、お客さまのご要望を踏まえたご提案ができておらず、お客さま本位のご支援が不足していた

→学んだこと

- ・お客さまは「わからない」中で、「どうしますか」と判断を丸投げされても、逆に「どうすればいいんでしょうか」になってしまう
- ・お客さまの意図をくみ取り、ニーズを満たすために、判断の根拠となる情報と共に最適な提案をおこなうことで、自分（コンサルタント）がいる意味が出てくる

2. 社内への貢献

- ・アシスタント業務とコンサルタント業務を両立する中で、自分の中の「やりたいこと」を先行しすぎて、一部業務がおろそかになり、自身の役割を全う出来ていないことがあった
- ・理想にばかり目を向け、MC 社内にも目を向けられていないことで、結果的に独りよがりの考え方をしてしまった

→学んだこと

- ・社内での業務もすべてはお客さまに繋がっている
- ・知識や経験が不足している中でも、自分に何ができるかを考える。メインコンサルタント・PMの方々の負担を軽減し、品質や効率性を高めることに貢献すること