

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

MC の価値観の共有を通して

1. 事例

- ・ 地域会社において繋がりができた地元の会計事務所と交流が続き、ご紹介した MIRAIC(週報)について関心をいただき、受注につながった。
- ・ 長年の関係構築の上で、MC の価値観やありかたに関心を持っていたことが土台に。
- ・ 何気ない会話の中でお伝えした MC の取り組みに共感をいただき、実際のご提案までスムーズに進む。
- ・ お悩みであった「組織づくり」「社員との交流を図る」について解決につながる一歩として、喜んでいただけた。
→MC を知っていただく期間があったこと、会計事務所としての悩みを話していただける関係性になったからこそ受注となり、個人としても初のクロスセル体験となった。

2. これまでの営業活動のとらえ方について

- ・ 金融機関への訪問、支援内容についてお伝えすることに注力していたことに気づく。
- ・ 毎日営業活動や MC の価値を感じていただくことへの意味を理解できていなかった。
- ・ 提案機会だけを営業活動だととらえていた。
→営業活動の意味はサービス説明・提案ではなく、「MC の価値観の共有」だと改めて実感。

3. これから何をしていくのか

- ・ MC パーソンとして訪問する自分が何を伝えられるかを意識して日々過ごし、直接体験、間接体験どちらも積極的に積み上げていく。
- ・ 目の前の日々取り組むことに対して、視座や視点を変えて見つめなおす。