

私たちの道

MCWAYを感じる

出向を通しての気づき

1. 出向前の自分

- ・ 行内で PB 業務に従事して約 10 年が経過。提案内容より目標達成が最優先事項。
- ・ お客さまの課題を思い込みで想定し、提案先のアプローチ順位を決めていた。
- ・ 若手指導はプロダクト成約を重視した内容。総合的な習得に繋がらない。

2. 出向中に気づいたこと

- ・ 現状認識・課題をお客さまと共有することにより、お客さまは相手が状況を理解してくれていると安心することができる。そして、同じ方向に伴走してくれるパートナーとして認識していただける。
- ・ 営業活動を自身が成長できるチャンスだと捉え、自ら考え能動的に動くことで多くのお客さまや出向元の期待に触れることができ、責任感も生まれスキル吸収ができる。
- ・ 新しい経営者への交代直後は先代の体制から脱却し、従業員の意見を取り入れ会社を更により良くするタイミング。
- ・ 出向元のコンサルティング体制は個。みらいコンサルティングのチームコンサルティングは PM が担当者に不足している点に気づきを与えて育成する。担当者は成長を実感することができる。

3. これから実践すること

- ・ 思い込みを捨て、お客さまの困っていることをお聞きする。
- ・ 現状認識と課題をお客さまと共有し、短期・長期の対策を並行して検討する。
- ・ 若手には、傾聴・承認を取り入れ、総合的に成長できるような指導をする。
- ・ みらいコンサルティングの良さを継続的に行内に伝える。(営業活動)