

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

上期の内省

1. 上期に取り組んだこと

“部署としての幅を広げ、深みを増す”

- ①メンバー（あるいはチーム）の収益獲得力を向上させるしくみづくり
→営業活動を想定したロープレ研修や実際の営業活動に同席する機会を
- ②既存のお客さまへより高い価値を届けるための“価値内省 MTG”
→1年の支援でどのような価値を感じていただけたか関与メンバー全員で内省
- ③支援するお客さまのバーレイズ
→“MC との信頼関係” “メンバーの成長” につながるお客さまを大切に

2. 取り組みで気づいたこと

- ①意欲的に取り組んでくれるメンバーが多い
→価値や成長に真剣に向き合ってチャレンジしてくれている（特に若手）
- ②お客さまのことを“知らない”ことが多い
→既存支援に主眼を置きすぎて、お客さまのことや MC クロスセルへ意識が向いていない
- ③外部パートナーを知る機会に
→より実務的なやり取りをとおして、他社のよいところや MC の特長を認識

3. 今後、行動で示すべきこと

- ①成長・チャレンジの機会を創出
→PD、外部パートナー連携、生成系 AI 活用などで、常に“最先端”の考動を
- ②MC の多種多様な価値をより多くのお客さまへ提供
→既存（点）/ アップセル（線）だけでなく、クロスセル（面）でお客さまのお困りごとを解消するコミュニケーションを
- ③感謝の気持ちを行動で示し続ける
→自分と関与する方々への感謝を忘れず、スピード3倍を意識しながら取り組み続け、結果を出していく