

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

北海道での営業活動体験を通じて

1. 北海道での営業訪問

- ・北海道での金融機関からの人事労務関連の案件引き合いで、初回訪問をする機会を多くいただいている
- ・金融機関のご担当者から事前に「まずは、何をするかといった具体的話よりも、社長に『また会いたい』と思ってもらえるかだと思います」といったアドバイスをもらうことがある
- ・社長の目指す組織、感じている課題感やストレスについて、よく聴くことを心がける

2. 経営者との対話を通じて

- ・経営者自らが対応してくださることも多く、ヒトに関する課題を感じてはいるが、何から手を付けたらよいかわからない、何をしたらよいかわからない、ということも多々あり
- ・お話を聞いて、何が一番の課題で、何から手を付けたらよいのか、どうしたら課題が解決できるのか、正直自分もわからず「どうしたらよいのだろう・・・」と思うことも多い
- ・金融機関のご担当者から「社長がとても楽しそうにお話されていたので、よかったです」
→支援内容や成果物も大事ではあるが、それ以上に、コンサルタントとしての姿勢、人間性、人として信頼できるか、相性などを見られていると感じる
- ・提案内容については、お客さまにとって何が必要なのか、自分なりの仮説を描き、社内の皆さんに相談することで、形が見えてくる

3. 気づきと今後

- ・お客さまの話をよく聴き、解決策がすぐにわからなくても、一緒に考ようとする姿勢、感情を理解しようとする姿勢、誠意と謙虚な姿勢があれば、道が見えてくる。依頼いただけるかどうかは、お客さまが判断すること
- ・人となりをわかってもらうために、マイパーパスストーリーや、自分の想いを話すことはうってつけなのかもしれない。営業活動時、お客さまとの打ち合わせ時、会食時など、もっと話してみたい