

私たちの道

MCWAYを感じる

エリアの営業体験を通じた気づき

1. エリアの営業活動

① やったことのないことへの挑戦、まず行く機会を作ることから

- ・ 2023年、地元信用金庫とつながりがある方との接点をきっかけに、当該エリアにも注力していくことに
- ・ 推進担当に手をあげ、この1年半ほどで、何度か現地を訪問
- ・ はじめて行った時に感じたこと「今は訪問先も案件も無いけれど、これからも来られるようにしていけるだろうか・なんとかまた来れるようにしていきたい」
- ・ 信用金庫、銀行の支店など、これまでのMCの皆さんのつながりを頼り訪問。お互いにまだ距離感、様子見の雰囲気はありつつも、訪問機会を作る

② 何度か訪問・提案するなかで、少しずつ動き始める

- ・ 信用金庫: 前年にコンサル養成講座参加。6月には職員向け「経営者との対話」研修を実施
- ・ 銀行2行(支店): 行員向け「人事コンサル勉強会」の実施
- ・ 数件案件引合いただくもなかなか受注に至らないなか、M&Aに関する支援が開始
- ・ 地元会計事務所との交流: 人事コンサル分野の展開を見据え出向の受け入れ

2. 体験を通じた気づき

① 行動(地道な訪問や連絡)が次の機会につながる。畑を耕し、種を蒔かないと芽は出ない

- ・ 金融機関へも訪問の回数を重ねることで、心理的な距離が少しずつ近くなる
- ・ 直接の訪問だけでなく、メールや電話でのこまめなお礼や連絡が関係構築につながる
- ・ 勉強会や研修など、根気強く、タイミングをはかって企画提案してみることで、実現できる

② チームで営業活動することで、広がり面白さがうまれる

- ・ いろんなメンバーといっしょに訪問・提案することで、会える人も増える(会わせてもらうことも大事)

※ エリア営業の大変さを知る。いま多くの引合や案件のアサインをいただけるのは、これまでの皆さまの地道な努力と実績の積み重ねのおかげ。その有難みと重み。簡単ではないからこそ面白さややりがい

※ 支社にかかわらず、全国のMCの皆さんの力や、パートナー先の皆さんの力をお借りしながら、エリアで、より多くの地域のお客さまに会い、貢献していきたい