

私たちの道

MCWAYを感じる

『凡事徹底』日々やるべきことを
繰り返し実践しつづけること

1. お客様との会話の中で

- ・「来年から新しく来るあの監査役は、ウチのこと本気で考えてくれる人かな？」
- ・「今日、ウチに来るまでに間、どんなこと考えてきてくれた？」
 - お客様との会話の中できいた言葉
 - お客様にとって「付き合わせて」頂く一番シンプルで重要な基準

2. 最近の取り組みの中で感じたこと

- ・面談ロープレのお客様役側をやってみて...
 - 「業績」「お金」「従業員」「取引先」「法改正」「ニュース」...etc
 - 色んなことが気になっている（のではないか）
- ・話をしてもらうに資する相手になれているか？
 - お客様の立場にたって考える⇨お客様と共感する
 - お客様になりきって（幽体離脱で入るくらい）考えてみる。
 - 「そう！それだよ」といってもらえるか？
- ・お客様が気になることに素直に答えられているか？
 - 専門分野は当然のこと。
 - 自分が話したいことにだけになっていないか？

3. 日々取り組み続けていきたいこと

- ・その日、毎日の面談一つ一つが大事な場
 - ・インプット×アウトプットを日々繰り返すこと
 - お客様の「しごと」を知り、「関心ごと」を考え続ける
 - ・限られた面談時間の中で、何か一つでもインパクトに残るメッセージを伝える