

# 私たちの道

## MCWAYを感じる

### 自分の価値とは

#### 1. 経緯

・銀行経由にて人事制度の引合いあり。他のコンサル会社がすでに低価格で提案しており、MCも提案してほしいとの依頼あり。他社を上回る金額で提案

#### 2. 提案日

・低価格で人事制度構築とはどんな支援なのだろう。社長への提案中に見えてきた大切にしたい事...それは、コミュニケーション含めた長く深い付き合いができるか否か  
※コンサル会社の担当はすぐに辞める印象があるが大丈夫か?などの質問もあり

#### 3. 後日

・MCに来社され、改めて低価格の提案との違いを説明。社長になって間もないこともあり、信頼できるパートナーを探していた(不安だった)。この日は内諾いただけず...

#### 4. さらに後日

・社長よりMCで関与したお客さまに直接質問してみたいという依頼を受け、セッティング。関係性や関与内容に共感いただき、社長より感謝の言葉をいただき受注へ

#### 5. 私が感じたこと

・提案金額の差を埋める価値は何だったのか→ノウハウ?提案内容について経営者はそこまで詳しくない。サービス内容を上手く語れたとしてもアドヴァンテージになり難い。  
コミュニケーション力を高める努力をすれば、「私自身」がサービスの価値になるのではないだろうかと考える

皆さんはサービスを購入する際、あえて価格の高いサービスを選ぶときはどんな場面でしょうか。(航空機内でのファーストクラスのサービスなど)  
「超一流」のサービスは、コミュニケーション力(その人)が売りになっていることが多いのではと改めて感じるきっかけとなりました。人間力を高めていきます!