

人財育成研修レポート

実施日	2010年 月 日
所属	
氏名	

みなさま、大変お疲れ様でした。

今回の人財育成研修に参加して、思ったこと、感じたこと、何でも良いですから率直な感想をご記入願います。

今まではマニュアルによる人材の存上げしか考えていなかったが、

コンピテンシーという新しい人材育成方法について、

今後楽しみである。

また同じ営業職にあるにもかかわらず、人それぞれ大切に思っ

ている事が違うため、コミュニケーションを取ることで、

新たな営業スタイルが身につくのではないかと期待している。

会社全体として今回のような教育機会を設けることは、

重要なことであると思うので、少しずつ成長して会社に貢献する。

人財育成研修レポート

実施日	平成22年 月 日
所属	
氏名	

みなさま、大変お疲れ様でした。

今回の人財育成研修に参加して、思ったこと、感じたこと、何でも良いですから率直な感想をご記入願います。

今迄は自身で考え、経験し、失敗して……を繰り返して覚える方法で業務に臨んできたが、今回の様な膨大な量のカードから取捨選択しての内容を徹底的に追求するという方法は新鮮だった。

教えて馴染みないタイトルを推したのも新鮮なので面白そうだったからです。

普段一緒に仕事している仲間と同目線でディスカッションできたのは貴重な体験で、今後に役立つ事も願います。

人財育成研修レポート

実施日	2010年 月 日
所属	
氏名	

みなさま、大変お疲れ様でした。

今回の人財育成研修に参加して、思ったこと、感じたこと、何でも良いですから率直な感想をご記入願います。

研修を受ける前までは堅苦しいものだと思って
いたのですが、予想に反して楽しくできました。
普段聞けないことや言えないことなどを話せた
ことはとても良かったです。自分が知らなかった
ことが思っている以上にたくさんありとても
勉強になりました。

人財育成研修レポート

実施日	2010年 月 日
所属	
氏名	

みなさま、大変お疲れ様でした。

今回の人財育成研修に参加して、思ったこと、感じたこと、何でも良いですから率直な感想をご記入願います。

今回のコンペティシー研修で学んだ事は「仕事のできる人」の行動を
分析し「超」具体的に表現。それを各営業マンが、行動指針として
「仕事のできる人」に一歩近づけて行くという事。

今回の研修では「情報の活用と共有化」「専門知識、革新技術の習得」
「傾聴力」がでる営業マンの重要なスキルである事があげられた。

ここで驚いたのは「傾聴力」...相手の立場に立って話を聞くという事が重要
だということ。以前職の感覚では営業=攻めという認識で一方的な
アピールが強く、独善的でバランスを欠いていたと思われる。

また今回の研修では他の方の行動パターンを分析しているうちに
自分では気付いていた事も見えてきた。

今後コンペティシー活動を行い、スキルを向上させ仕事上の成果に結びつけたい。