

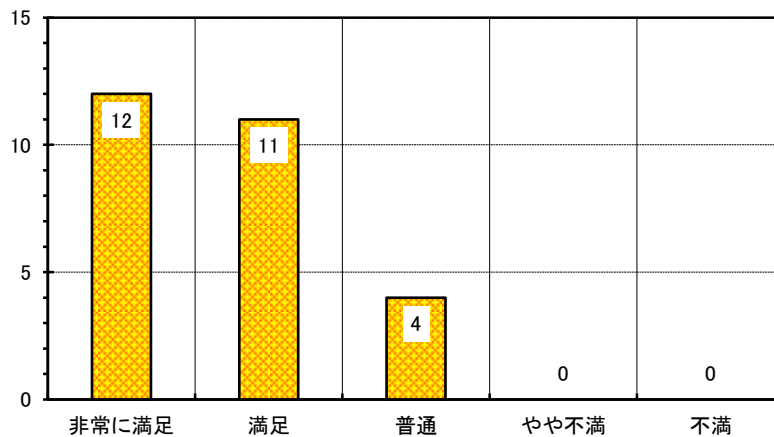
◇ 平成24年2月7日 セミナーアンケート ◇

中小企業向け勝ち残りセミナー

(1) 本日のセミナーはいかがでしたか？

社員に積極性を見つけ 「新規営業」や「PR」を行った 製造業や運送業の成功事例

～安定経営に向けた営業強化の方向性を共に考える～



【無回答: 3】

【講師に対するあなたの評価などもお教え下さい】

- ・ 成功事例をもう少し聞きたい
- ・ ツールを使った営業開拓はすぐ実践してみたいと思います
- ・ マンパワーだけでなくツールを使った?????参考になりました
- ・ ツールによるセールスは役にたちました
- ・ 物流業の営業不足の弱点を強化するための方法がよくわかりました
- ・ ツールの断片的な案内はうけていたが理解を深めることができました
- ・ わかりやすく簡潔にご説明いただけました
- ・ 自分のよわいところがよくわかりました
- ・ 自社の弱いところが良くわかりました
- ・ 営業等はまだ未経験なので、教える立場としてはわかりませんが、これからどう意識改革をすべきかわかった気がします



※コフジ物流 堂坂専務に成功事例インタビュー



(2) セミナー内容についてご理解頂けましたか！？

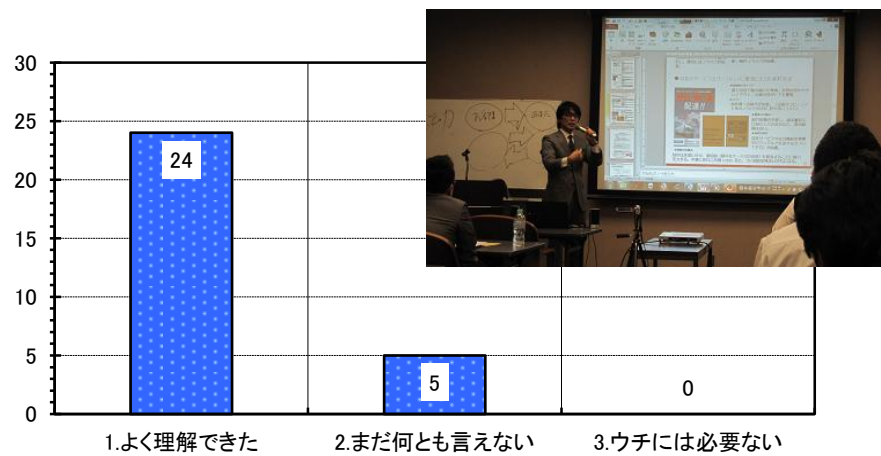
1. 問題ポイントのインタビュー映像は？



【無回答:1】

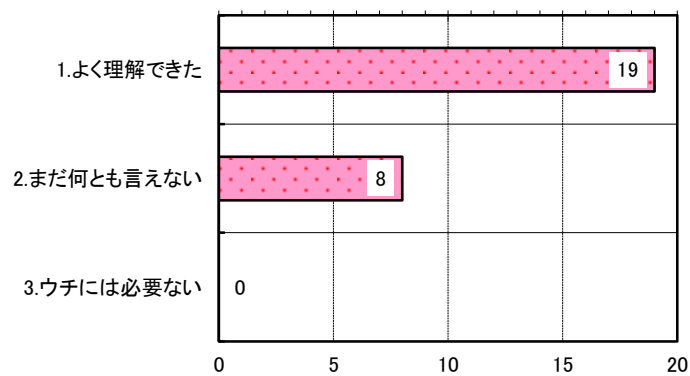
(2) セミナー内容についてご理解頂けましたか！？

2. ツール使用の短期営業強化は？



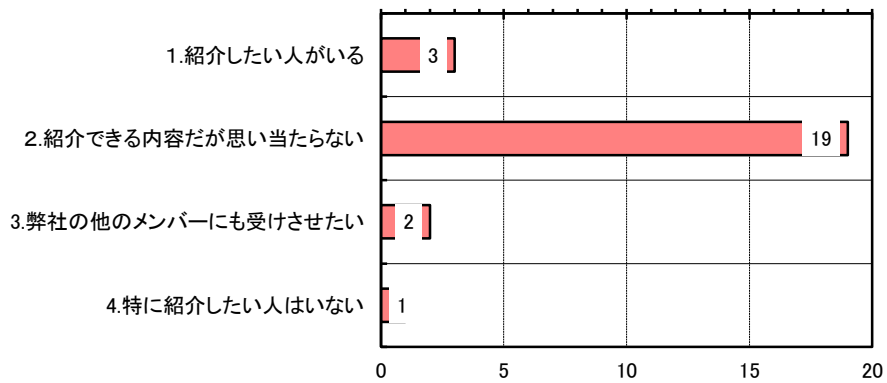
【無回答:1】

(2) セミナー内容についてご理解頂けましたか！？ (2)-3 部下の意識改革については？



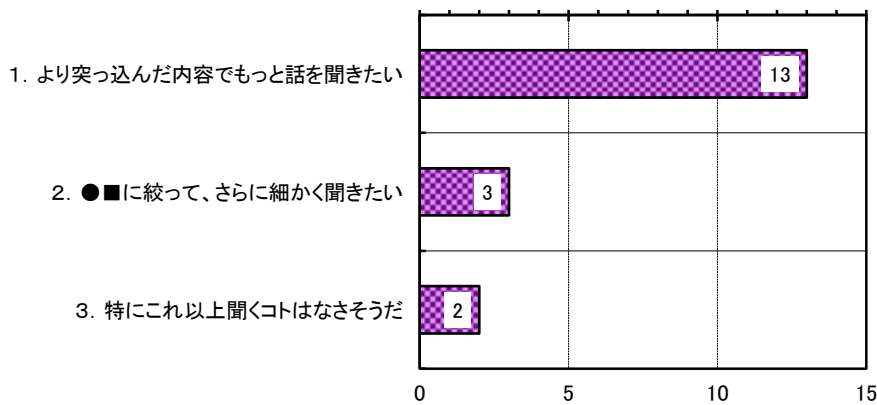
【無回答:2】

(3) 本日のセミナーをどなたかにご紹介頂けますか？



【無回答:5】

(4) 今後の研修やセミナーでのご聴講内容について、何かご希望はありますか？



【無回答:12】

【できれば、より具体的にお教え下さい】

- ・ ツールの作成にどうしても意識が行くが、実際には内容より、アクションが大切ですか？
- ・ 私自身は製造業ではありませんが、顧客等に伝えていきたいと思います。本日はありがとうございました。
- ・ 本日の業種以外の話を聞いてみたいです
- ・ 営業内容
- ・ 当社でも管理者向けに今回のセミナーの内容を数回行っていただきたいと思いました。