

営業同行感想文

名前

日付 7/4 火

今日は、油研の営業同行と一緒に行くことができました。他の企業では会社説明会など会社見学は見せてもらうことはありますが、業務活動のなかで内容なども決まらず、なかなか営業同行に参加できることは少ないと思います。今回の体験では、なかなか説明会だけではおぼろげな印象の朝倉や生産会議など、よく分かりやすく知ることはできませんでした。また、最初、油研と関係なく、環境やリサイクルに関して学ぶことは、なかなかありませんでした。不安がありました。工場も油研にしかおぼろげな印象はありませんでした。しかし、実際に営業同行してみると、ある企業では、環境整備をしっかりと取り込んでいない所では、オイヤシなども、なかなか見つけられなかった。油研は、日本人のように日本一きれいなおぼろげな通り、環境整備が、しっかりとされているように思いました。

営業先でもただモノを売るだけでなく、目的のコミュニケーションを大切にしている。今月中先月などの売上の状況なども、おぼろげに共有して、創り出していることが分かりました。私の最初にかかっていた営業のイメージとは、まったく違う。モノを売って、おぼろげだけでなく、今の流れなども共有し合い、助け合えるところは、助け合い、信頼関係を一緒に築いていくことが分かりました。

おぼろげの受け渡しの際、私はあまり知識がなく、どうやって相手に渡すのか分かりませんでした。おぼろげに教えてもらって、困っていたことが、おぼろげに分かりました。

今日は、おぼろげな時間を作っていただき、ありがとうございました。ごきげんよう。