

1. 一番興味を持ったところはどこですか？


数値計画は 運算ブロックパズルに埋めて 粗利 → 売上と求め行く
と非常に分かりやすい

2. セミナーを受ける前と後とでは、あなたの中に、どのような変化がありましたか？

今まで 営業会議は 数値計画の図表でしか。 当り前では。 行動に比例するので。 目標数値の裏付けとなる行動計画をしっかりと 期限を設け(着手日) 毎月検証 差異分析と行う大切を知りました

3. 今日の気づき、すぐに行動に移したいこと等はありましたか？

1. 営業会議で各自ブロックパズルをさせる。
2. 1割引きと1割数量減の計算を自分で計算してもらう
こは、必ず理解してもらうべきと思ひました。

4. 全体の感想・講師へのメッセージなど 皆様からの AAP な一言が、私の励みです！ 

7月の第1回から 気がついては自分で経営計画が立案出来る様に
導いてもらっていました。
毎回 こは、当社の為の企画してもらったかでは？ と思う程
最も必要に感じらる事を学べて、非常に有難く思ひます。