１セミナーを受ける前と後ではあなたの中にどのような変化がありましたか？

・これまで、経営理念や利益を上げるためにはどうすればいいかといったことについて、自分でも難しいと考えていたが、今日のセミナーを受けて、考え方やわかりやすい方法を学び、これをお客様にも伝えていきたいと思いました。

・取引先を訪問する際、どのようなことを話せばよいか漠然としていましたが、今回のセミナーを受講して、話の種やどのようなことを聴き出せばいいか知ることができたので、取引先へ訪問するハードルが下がりました。

・どうしても営利を主体として考えがちですが、信用金庫の存在意義からもう一度考えてみようと思いました。

・コンサルティングについて何となくわかったようなつもりであったが、「上から教える」姿勢ではなく、伴走するようなイメージで企業の良き理解者になりたいと思いました。

・企業にとっては利益や売上向上こそが重要だと思っていたが、社会貢献や顧客満足等の成果を求めることで、結果として売上、利益に繋がってくるということが学べたので、お客様へのアプローチ、声かけ方法を変えていこうと思った。

・今までお客様と面談する際は、相手の理解度をあまり考えず一方的に説明や案内をすることが多かったので、もっと社長に寄り添い、一緒に考えていくことを大事にしたいと思います。