3. 全体の感想、講師へのメッセージなど

経営理念やビジョンの構築には、まず社長の考え方を言語化してあげることが大切だとわかりました。対話を重ねて 信頼関係を築き、考えを引き出すような訪問活動が出来るようにしていきたいです。

相談したくなる担当者になるには、訪問回数を増やし信頼を得ることが必要だと思っていたが、1 回の訪問でどれだけ社長の本音や悩みを聞き寄り添えるかが大切だと思った。今までは金融機関の職員として、専門的な用語を使っていたが、逆にお客様に難しく考えさせてしまう伝え方だと学べたので、分かりやすく伝える方法を考えていきたい。

・まずは自分の職場の経営理念を理解し、それに結び付けられるような行動をしていきたいと思います。4 時間のセミナーでしたが、一方的に講義だけではなく、質問があって考える時間や、ディスカッションなど有意義は時間が過ごせたため、あっという間の時間でした。ありがとうございました。

- ・二木先生の「皆さんは、経営者にとって伴走者(コーチ)になってください」という言葉が印象的でした。経営者の本当の悩みを解決し、痒い所に手が届くような提案をしていきたいと思います。また、全体的にイメージしやすい例えや、図解、簡潔な言葉で理解しやすく、このようにお客様に話をすれば伝わりやすいだろうと参考になりました。
- ・「思わず社長が相談したくなる金融マン養成講座」というテーマどおり、現場を意識した内容であったため、本日の 学びを実践で活用したいと思います。また、同時の自分の意識の薄さを感じたので、今後お客様のためにも勉強し ていきたいと思います。