

1. 気づいたこと、興味をもったこと、すぐに行動に移したいこと等がありましたか？

自身の強みに気づく  
ヒューマン戦略の策定  
誰から置くかかのもっとも下手、

- クラフにお子事により、可視化できる。  
- お客様に忘れないような努力をする。  
- 手書きメモの親近感

1. 気づいたこと、興味をもったこと、すぐに行動に移したいこと等がありましたか？

先輩が後輩に教える、その時の担当をつくり、他人に教える体験をする事により技術や知識の定着率が高くなる。経営には甘みがあり、自己流をやめた方が早いと感じました。将来の自分のなりたて、姿からの逆算することによって現状との差を増やす事が出来る。投資する順番を考えた方がいいと思う。事柄を受けとめて自分を変えられる力を身につけることか重要で、未定と認識が経営者の仕事。自分のなしたてた事を先に考える。

1. 気づいたこと、興味をもったこと、すぐに行動に移したいこと等がありましたか？

- 顧客とお客様の仕分けの重要性 (お客は荒れるということ)
- マットフローを止めるためにどうするか → 分類化して再アサインすること、時間の整理
- お客様の分類
- 付加価値をつけるための言語化 (通常の打合せより具体的に)

1. 気づいたこと、興味をもったこと、すぐに行動に移したいこと等がありましたか？

集客をやるのに現状で満足している自分がいて、それが、これに気づけた。発表者のアイデアを直訳して見直ししてやる。

感動を伝える仕事をもっと工夫してやりこなさないと気づいた。お客様は不十分だ。