

## セールス認定の構築を開始

エコスタッフ  
・ジャパン

廃棄物処理業界における安心安全の全国ネットワークづくりを進めるエコスタッフ・ジャパン（ESJ、東京・中央、田部和生社長、☎03・5201・3

926）は1月22日、

東京国際フォーラムで開いた設立3周年記念講演会で、産業廃棄物処理業界の顧客満足ナンバーワン営業を目指す「ESJセールス認定制度」の構築に着手したことを明らかにした。今年4月からトリアルを開始する「ドライバー認定制度」に続くもので、パートナー企業のチェンジマネジメントシステム（松下智明社長）の協力を得て5月からセールススキルとコンプライアンス、マネジメントの3つの研修を行っている。

ドライバー認定制度

については、ESJコ

ンサルタントを務める環境ワークスの黒崎由行社長からその具体的内容が説明された。認定基準として無事故・無違反1年以上、トレーナーによる自主チェックで80点以上であることなどを受検申請条件に、現地での検定として接客接遇、安全・省エネ運転技量、法令対応、実務対応、異常時対応などを検定員が審査する。

設立3周年にあたり、顧問の細田衛士慶（應義塾大学教授）から「日々変動する経済の中で独自のビジネスモデルをつくってほしい。（ネットワークを生かして）知識を共有した『合わせ技』を考えよう」とのメッセージも寄せられた。