

セー ル ス 研 修 が 白 熱

顧客目線の提案重要

安心安全の廃棄物処
理・リサイクルネット
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・39

26)は8月19日、東
京都内でセールス基礎
研修を開き、全国から

来た30人を超す新人営
業担当者が実際の提案
や見積りを想定した模
擬プレゼンテーション
に挑戦した。講師の西
川幸司イーエム・アシ

スト代表は「営業では
排出事業者の立場にな
りきることが重要。『適
正処理・リサイクル』

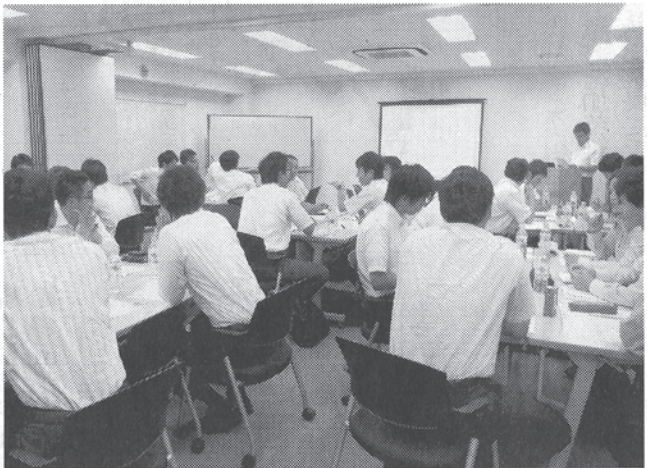
『値段』はもはやみん
な言っている。『プラ
ス α 』をわかりやすく
提案できるかがボイン

トだ」と述べた。

ロールプレイング式
の模擬プレゼンは、新
像」をもとに、各チー
タに進出が決まった大
手ショッピングセンタ
ーの環境対応に詳しい
担当者への提案という
想定で、6チームに分
かれて行った。簡潔な
うことは他社も言っ

るよ「同業の商業施設
にはないような、当セ
ンターにいらっしやる
お客様に何かアピール
できることはないの
か」など厳しい意見が
投げかけられた。具体
的な契約方法やマニフ
エスト対応、テナント
管理、実際に即した料
金提示、同業JVをつ
くる、地域の人にも処
理施設見学に来てもら
うことなどを提案した
チームが高い評価を受
けた。

排出事業者の担当役
を演じた西川氏からは
「あらゆる廃棄物をト
ータルに扱える」とい
うことは他社も言っ



感心の声と笑いがあふれた