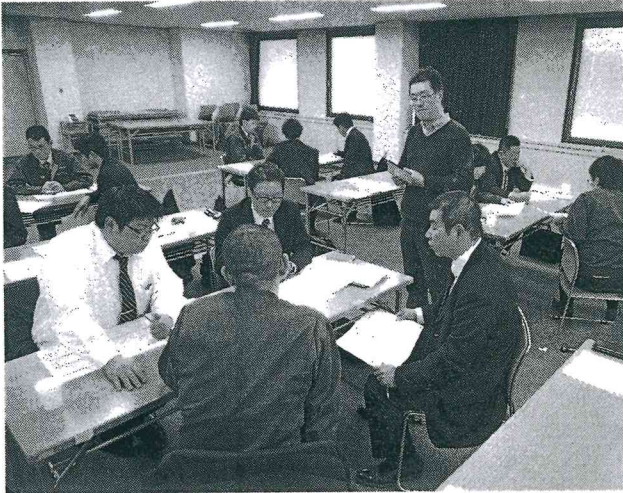


高松青果など四国の青果卸

営業手法改善へ合同研修

本紙提携
コンサル 本田茂氏を講師に



高松青果（齊藤良紀社長、高松市中央卸売市場）では8日、「卸売会社営業手法改善セミナー」（農経新聞社協力）を行った。これは、本紙主催の「営業スキルアップセミナー」の内容を5

回にわたって掘り下げ、

青果卸の提案型営業に寄与するもの。四国の中央卸売市場青果卸にも呼びかけ、同社の幹部候補生以外も受講した。

講師は本紙提携コンサルタントで「誰でもできる！青果物営業のマニュアル」を連載中の本田茂

氏。「感覚に頼った仕事の仕方を見直し、後輩に引継げる仕事に変えよう」を主題に、感覚や経験、センスによる仕事のスキルを棚卸して、業務の標準化をめざすもの。

初回は「仕事にビジョンと理念を持つ」。講師の青果流通営業時代の失敗体験などの実体験から、「何のために仕事をするか」のビジョンと理念を解説。続いてセルフワークで自分の歴史、強み、理念、ビジョンなどを盛り込んだ「自己分析シート」を作成した。

今後は「数量シミュレーションの作成・相場の乗りこなし方」「産地から信用を得る方法」「提案書の書き方・差別化のポイント」「課題解決手法」をテーマに、月1回研修を行う。