

■部門間連携強化研修～若手社員向け

◆ねらい :ビジネスモデル上、目立つ仕事と目立たない仕事が存在するのは事実です。本来職種や部門に関わらず全ての仕事が会社にとって重要であり、自分の仕事がどのような内容であっても世の中に価値を提供するために必要です。自分が行っている仕事が会社の中で大切なものである認識を持つことが生産性の向上や定着率の向上、やりがいの醸成に大きな影響を与えます。本研修では、「全ての仕事が営業につながっている」という考え方を基に企業様に合わせてケーススタディを作成・実施し、各職種の仕事が会社の売上や顧客に与える影響、お互いに与える影響などを考え、視座を高めながら部門間連携意識を強化します。

◆カリキュラム案

時間	内容	手法
半日	1. 会社が提供する価値 (1) 自社が提供する価値は何か (2) 自社のビジネスフローを確認する 2. 売上と会社経営の関係 (1) 売上と利益の違い (2) 納期遅延とその影響 (3) 生産途中の設計変更とその影響 (4) クレーム発生とその影響 3. 営業とは (1) 顧客が営業に期待していること (2) 営業職の役割 (3) 非営業職の営業的視点 4 部門関係シミュレーション ～販売した製品にクレームが起きました。どのように部門連携しますか 5. まとめ	講義 個人ワーク グループワーク 講義 個人ワーク グループワーク 講義 個人ワーク グループワーク 個人ワーク グループワーク