

【月刊HMレポート：Vol.238】 2021年7月号

【成果を出す組織を作るマネジメント】シリーズ

このレポートは経営者および経営幹部の皆様のために作成されています！



業績成果の実現は“対外交流姿勢”次第

取引や販売を促進する組織の好印象の育て方

◇◆◇ 単なる感じの良さに留まらない良好印象とは？ ◇◆◇

◆本レポートの内容◆

- | | |
|---------------------------|-------|
| 【1】 成果実現を左右する現場の“感じの良し悪し” | …… 1頁 |
| 【2】 顧客の求めへの不理解がもたらすマイナス効果 | …… 2頁 |
| 【3】 なぜ“感じの良さ”が今と以前とで違うのか？ | …… 3頁 |
| 【4】 成果実現の促進のための“感じの良さ”形成法 | …… 4頁 |
| 【5】 顧客の求め把握と自分の限界の開示が決め手！ | …… 5頁 |

顧客や取引先は“探せば無限に存在する”と言えた時と、少ない顧客や取引先の“争奪戦”が当たり前になった今とでは、組織の“対外交流姿勢”も、当然変わらなければならないと言えそうです。顧客の満足と信頼の獲得が、以前にも増して、成果を左右する要因になって来ているからです。

そんな対外交流姿勢を、“現場の感じの良さ”という身近な感覚で語られる経営者がおられます。ただし、その“感じの良さ”の内容は、単なる“感じ”に留まらない奥深さを感じさせるのです。その内容は…。



金子経営労務管理事務所

TEL：04-2944-3895
FAX：04-2944-3627
Mail：info@office-kaneko.net
URL：<http://www.office-kaneko.net>

SRヒューマン・マネジメント研究会

私どもでは、人材や組織管理に関わる業務を通じて、広く皆様方のマネジメントをご支援いたしております。そうした活動から得た様々な考え方等を、当事者の皆様にご了解を頂いた上で、事例としてご提供しています。