

営業社員研修会 アンケート調査結果

参加者9名 回答8名(回答率 88.9%)

1. 研修に参加される前に、仕事上(それ以外でも結構です。)で何かお悩みはありましたか？

(ご自由にご記入願います。)

- ・目標が明確になっていなかった
- ・営業のノウハウ、不動産の専門知識を身に着けたい
- ・計画的な行動が出来ていなかった
- ・プロ集団の構築、社員レベルアップ
- ・特になし
- ・集客知識不足
- ・営業職の難しさ

2. 何でこの研修をお知りになりましたか？(ご自由にご記入願います。)

- ・会社から勧められて
- ・社長より指示
- ・会社の案内
- ・仙台北法人会からの提案
- ・FAX案内
- ・知人の紹介
- ・知人の紹介

3. すぐ申し込みしていただけましたか？又は、しなかったとしたら、それはなぜですか？

(ご自由にご記入願います。)

- ・申し込みました
- ・はい
- ・すぐに申し込みさせていただきました
- ・申し込みました
- ・人数が少なかったから

4. 何が決め手となって(どんなご期待があって)ご参加いただけたのでしょうか？

(ご自由にご記入願います。)

- ・自分自身の成長につながると思って
- ・社長指示
- ・今後の自分の営業活動に何かプラスになるものを見つけるため
- ・営業活動の参考にしたいと考えた
- ・勉強してみたかったため
- ・セミナーを自分でも行っているので参考にしたいと思い

5. 実際に参加されてみていかがでしたか？良かったことなどがあればお聞かせください。

(ご自由にご記入願います。)

- ・他業種の方の話が聞けて勉強になった。講師の山下さんにアドバイスをいただき参加してよかったと思いました。
- ・大変勉強になりました。また参加したいです。

- ・小さな行動の積み重ねが大切であること。
- ・色々な考えがある事を再確認しました。
- ・他業界の方の営業職の方の生の声が聞いて良かったです。
- ・考えさせられることが多かった。
- ・様々な企業の方々と会えた。