

【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” | …… 17 頁 |
| 【2】 顧客の求めへの不理解がもたらすマイナス効果 | …… 18 頁 |
| 【3】 なぜ“感じの良さ”が今と以前とで違うのか？ | …… 19 頁 |
| 【4】 成果実現の促進のための“感じの良さ”形成法 | …… 20 頁 |
| 【5】 顧客の求め把握と自分の限界の開示が決め手！ | …… 21 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…。



## SPC 労務管理センター jinjiken 人事労務管理研究所

〒460-0015 名古屋市中区大井町 2-11 (同所併設)

Mail : [info@jinjiken.co.jp](mailto:info@jinjiken.co.jp)

- ◎ SPC 労務管理センター TEL : 052-331-0844 FAX : 052-321-1108
- ◎ jinjiken 人事労務管理研究所 TEL : 052-331-0845 FAX : 052-321-1125

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。