

第1期セールスサービスマン初級コース(北海道) [全1日]

「経営の課題」と「研修の特徴」

【経営(業務)の課題】

- ①日々の業務に追われ、ドライバーに対して勉強会や研修の場をなかなかつけれない。
- ②日頃から安全運転に関して指導をしているが、少しマンネリ化してしまっている。
- ③ドライバー、一人ひとりの安全運転に対する意識が、他社より劣っていないか不安である。…etc

上記のような課題解決のために是非ご活用ください

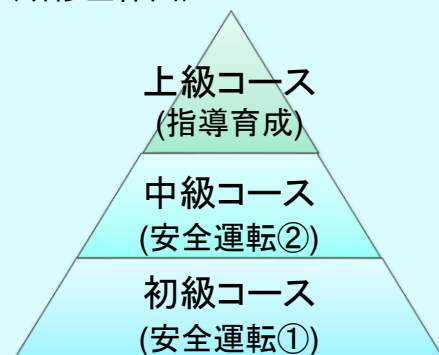
【研修の特徴】

- ①安全運転の大切さや、事故が起こる要因などを、事例や演習を入れながら学んで頂きます
- ②話を聞くだけでなく、自らの考えをまとめディスカッション等で発言して頂くことで理解度を高めます
- ③1日のまとめとして研修の最後に、今後の職場での実践目標について考え発表頂きます

◆「他社の同じ職種の方との意見交換が新鮮だった」という意見を多く頂いております ◆

- 日時 : 平成30年2月18日(日) 9:30~16:30
- 会場 : (株)北海道丸和ロジスティクス 会議室
住所: 石狩市新港南2-718-2
- 対象者 : 現在、配送業務に従事している方
- 定員 : 50名(申込が20名未満の場合は中止になる場合があります)
- 講師 : (株)丸和運輸機関、又は丸和グループ提携先企業
- 受講料 : 1名3,000円/回 ※昼食(お弁当)代を含みます

AZ-COM丸和・支援ネット
セールスサービスマンコース
(研修全体図)



【開催風景】



講義



課題作成



ディスカッション



グループワーク



発表①



発表②

【プログラム】 ※一部内容が変更になる場合もございます

1、オリエンテーション	1日の研修内容の説明
2、社会から求められるプロドライバー	講義、ディスカッション
3、安全運転を目指して	講義、個人演習
4、事故防止に必要なこと	事例発表、個人・グループ演習
5、今後実践していくこと	目標設定・発表

【前回の受講生アンケート(抜粋)】

- ▶ 聞くだけではなく、参加して「話す」「考える」「気づく」ことができました。
- ▶ 他社様の意見や実施している内容を取り入れられる非常に良い機会でした。
- ▶ 初級コースでありましたが、初級者もベテランも基本は同じだと思います。改めて再確認しました。
- ▶ 安全運転と常に言っていますが、ここで基本に戻れ、これを生かし会社に持ち帰りたいです。
- ▶ 様々な講習会に参加しましたが、時間が経つにつれ、忘れがちになります。初心の気持ちを思い出すので、一定期間をおいての講習は必要と再認識した。

【お申込み】（第3期セールスサービスマン初級コース）

・申し込み方法：参加申込書に必要事項を記載の上FAXをお送りください

◆お申込み締切日 平成30年2月5日(月)◆

※期限厳守にてお願い致します

FAX番号03-3212-1112

参加申込人数が5名以上の場合は、下記申込書をコピーして下さい

参加 申込 書	会社名		TEL	
	お申込者		FAX	
	所属・役職		メールアドレス	
	住所 〒			
	フリガナ ご氏名		フリガナ ご氏名	
	所属・役職	年齢	所属・役職	年齢
	参加者名			
	フリガナ ご氏名		フリガナ ご氏名	
	所属・役職	年齢	所属・役職	年齢

【問合せ先】 AZ-COM丸和・支援ネットワーク 事務局 TEL 03-3212-1111