

報告者：浅野秀藏

A グループ・大田区深耕隊の浅野です。早いもので活動開始してからあっという間に6週間が過ぎました。本日はグループ活動の紹介を致します。

グループ員は51歳から62歳で平均年齢にすると59歳弱、企業内 ITC 2名、独立系 ITC 3名の総員5名で実践活動をしています。

初顔合わせの初日に事務局から37社の企業リストを渡されたのが活動のスタートです。経営改革を目指す企業を探す所(第一フェーズ)から実践活動を始めるのです。この内何社の企業が実践活動に参画していただけるか？

即ち「短期間で経営者を如何に惹きつける事が出来るか」グループ員の知恵の出どころです。

グループ討論の末、我がグループの活動理念は「お客様のご満足を第一に考えます」、行動方針は チームワーク スピード 熱意 と決め、具体的には2つの作戦を考え実行しました。ダブルアポ作戦とクイックアセスメント作戦です。この詳細はカンファレンスのDトラックで報告しますので是非いらしてください。

第一フェーズの結果は、37社のうち6社は大田区外の企業と判明し31社を対象にしましたが、電話アポで訪問OKの企業が10社(32%)、更に訪問出来た企業の40%に実践を希望して頂きました。

第一フェーズ大成功です!!!

なお、電話アポから得た実践ノウハウを列記します。

殆どの企業がITCやITCAを知らなかった。これはショック。最初からこの名前を出さないほうが取次ぎスムーズ。

ITに拒否反応がある企業もあり、最初からITと言わない。

「xxxさんのご推薦を頂いている」と言うとOK。

一回の電話で諦めてはダメです。4回目にやっと成功の事例あり。

本日はこれ位にし、次回はその後の報告をします。