

新日鉄住金エンジニアリング（社長・高橋誠氏）は先月28日、システム建築商品「スタンパッケージ」の営業研修を都内で開催した。同製品の施工・販売店会「スタンビ

新日鉄住金 エンジン

ルディング会」の会員を対象に実施したもので営業に必要なノウハウや共通の知識・スキルを習得し受注拡大に繋げる。本格的な営業研修の開催は初で、施工店の営業力の底上げに

システム建築商品「スタンパッケージ」



初の営業研修を開催

ロールプレイ形式 で営業力強化

より製品の普及拡大を図っていく方針。師により行われる。研修会は「営業担当者研修」と「営業管理職研修」の2コースに分かれそれぞれより製品の普及拡大を図っていく方針。師により行われる。研修会は「営業担当者研修」と「営業管理職研修」の2コースに分かれそれぞれ

れ年2回、専門の講師に必要スキルを部下の育成についてケース・スタディ形式で研修。また、ロールプレイ形式で客差別化が難しく販売上のアプローチで悩む。営業支援ツール「NSVENUS」の大幅改訂など様々な施策を行ってきたが、今回の研修で商品、ソフト、人材の三位一体での強化となる。足元は省力化、短工期などのメリットが活かせる好機。世の中への貢献という意味でも普及拡大に努め、15年までに部材販売で50億円を「今まで」と語った。部材販売で50億円を「今まで」と語った。部材販売で50億円を

