

# プランナーがやるべきこと

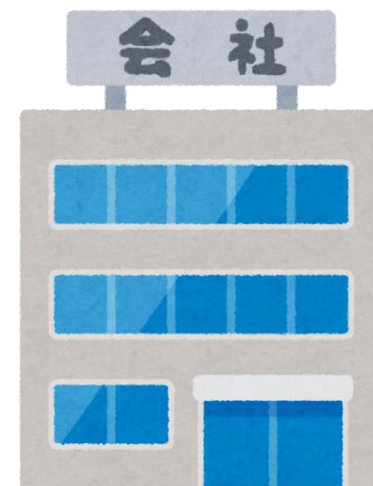
日時 令和4年9月20日

場所 事務所

濱矢 裕作

# 発表の概要

- お客様とのコミュニケーション
- SDとのコミュニケーション
- 協力会社とのコミュニケーション



# お客様とのコミュニケーション

## ●お客様と良好な関係を築けた際のメリット

1. 本音で話し合える
2. 持ちつ持たれつの関係に
3. 一緒に歩んでいける
4. 付加価値が生まれる

## ●気を付けなければならない言動

1. 声が暗い
2. 話すスピードが速い
3. 理解しようとしめない
4. 約束を守らない



# SD とのコミュニケーション

- SD（セールスドライバー）とコミュニケーションを取ることはメリットではない。

● 同業他社の動向

● 他社での出荷商品の有無の情報

● お客様の細かな情報

# 協力会社とのコミュニケーション

- 自社だけのネットワークでは賄いきれないのが現状。
- 協力会社をうまく利用し仕事を回していく。
- 協力会社だけでなくすべての人間とうまくコミュニケーションを図ることが大事。