

なれば地方が力を付け、それにより日本が豊かになる。中小企業の経営者の皆様こそ国の基となり、経済の一番重要な役割を担っている。誇りと自信を持って進んでほしい。責任は重いが、将来は明るい。」と講演され、本会会員を始めとした130余名の参加者は熱心に聴講していました。



TOPICS 2 中小企業青年中央会交流会を開催！ ～カリスマ車内販売員 齋藤 泉氏が講演～

12月8日(水)、秋田市のホテルメトロポリタン秋田において、秋田県中小企業青年中央会(進藤政弘会長、32会員)の交流会が開催されました。

交流会は、会員が業種や地域を越えて広域交流を図ることを目的としています。講演会では、東京と山形県の新庄を結ぶ山形新幹線車内で、片道187個の駅弁を販売したという記録を持ち、各種メディアから注目を浴びている株式会社日本レストランエンタプライズアドバイザー齋藤泉氏を講師に迎え、「一期一会を大切に ～知る人ぞ知るカリスマ車内販売員～」をテーマに講演が行われ、参加者は熱心に耳を傾けました。

また、懇親会では、中野節秋田県副知事や秋田県産業政策課の金田恵主幹、秋田県中小企業団体中央会の塩田謙三会長を来賓に迎え、会員との懇談が弾むなど盛会となりました。



齋藤 泉氏

◆齋藤氏の講演会の内容をご紹介します。

○今日の一瞬の出会い

今日だからこそお会いできた一瞬の出会いであるお客様に対して、大切にしていることは、「3時間半を気持ち良く、心地良く過ごしていただきたい。」ということ。お客様にそれを実感していただけるよう心掛けて仕事をしている。

○5つのルール

仕事は、毎日業務的には変わらない。それだけに毎日心掛けることは結構大変である。そのため、自分に5つのルールを作っている。

- ① 今日のお客様はどんなニーズをお持ちなのか、予測を立てる。
- ② その予測に合わせたサービス、自分にできることは何かを考えて、準備をする。
- ③ お客様を前にしたら、自分の予測と、考えたサービスが本当にお客様に合っているのか確認する。
- ④ 確認したら、手直し、修正をする。
- ⑤ 仕事が終わったら、1日を振り返り反省する。

これらを毎日、意識的に行っている。たったこの5つのことを実行するだけで、仕事は劇的に変わる。

自分が、自動販売機以上に便利で、いかにお客様から声を掛けられ易い存在になるかが大切だと思っている。心ある「人」だからこそ、相手を喜ばせたり、楽しませたりする無限の可能性がある。無限の可能性こそが、販売業・サービス業の意義だと思っている。