

研修アンケート

研修の受講お疲れ様でした。

今後の社内研修に反映させて参りますのでご感想をご記入下さい。

研修で学んだことをご記入下さい

新様式での新規顧客に対するご提案書の説明と提案時の資料説明のポイント

研修の中で、実際に活かせる点をご記入下さい

12日の新規営業研修でも触れましたが、資料を杓子定規に説明するのではなく、お客様が創業するにあたって、何が不安で何を聞いてほしいかを確認するツールとして、こちらの創業支援サービスのご案内の資料があると感じました。

また、実際のお客様と面談する際はこちらから「税務・経営で不安なことや聞きたいことがありますか」と面談前や面談時の最初にこちらから問いかけることも大切なと思いました。

質問事項・疑問点・意見をご記入下さい

○質問

報酬について、税務顧問や記帳代行業務以外の業務（決算業務、社会保険業務等）は基本的にスポット業務という認識でよろしいでしょうか？

（お客様が負担するランニングコストは前述の2つのみという認識でよろしいでしょうか）

感想をご記入下さい

12日の新規営業研修と合わせて、自分が実際お客様と面談する際にどのようなポイントを説明する必要があるかを事前復習とシミュレーションしようと思いました。

ご記入ありがとうございました！

