

「営業戦略の確立」と 「技術向上」を目指して

ACTIVE KUMIAI

山梨県葬祭事業協同組合

山梨県葬祭事業協同組合(保坂孝夫理事長)は、去る昨年11月と本年1月の2回にわたり、本会が行う組合課題対応集中指導事業を活用した研修会を開催した。

第1回目の研修会では、マーケティングから効果的な営業戦略を確立する(有)アカウント・プランニング代表取締役の岡本達彦氏を講師として招いた。研修では、顧客からのニーズを的確にかつ



(有)アカウント・プランニング 岡本達彦氏

営業戦略に活用できるように質問の仕方について学んだ。顧客には、「悩み」、「周知媒体」、「改善点」、「強み」、「強みの裏付け証拠」の5つの質問について聞くだけで顧客ニーズを的確に把握でき、自社に適した営業戦略を立てることができることだった。

第2回目の研修会では、死化粧と遺体処置に伴う感染症対策に詳しい(有)エル・プランナー代表取締役の橋本佐栄子氏を講師として招いた。研修では、遺体処置に伴う感染症リスクの実状と対策、また死化粧の施術方法について学んだ。病院から送られてくる遺体には医療器具の装着や手術等でできた傷が残されていることが多く、そこから体液等が漏れた場合、遺体処置を行う者や遺体に触れるご遺族に感染するリスクがある。そのため、遺族が故人に安全に触れられるよう、また感染症を防ぐため、遺体を適切に処置する必要があるとのことだった。また、ご遺体を綺麗に見せるための死化粧について、男女それぞれの施術ポイントを学んだ。



(有)エル・プランナー 橋本佐栄子氏

今回の研修を受けて、保坂理事長は「業界内での競争が激しくなる中、今回学んだ『営業戦略』と『死化粧』を個々の組合員の経営に役立てていき、今後の組合員の経営力強化に繋げていきたい。」と述べていた。