

たんちょう通信

～ 第 58 号 ～



丹羽 孝直

こんにちは、丹頂ガスの丹羽です。3月末に丹頂ガス全社員が参加して「勉強会」を行いました。平尾町の公民館をお借りして、講師は、私が毎月勉強している「ランチエスター戦略」を教える「あきない道場」の佐藤先生にお越し頂きました。私は、佐藤先生に5年ほど前からお世話になっております。今回は、丹頂ガスの社員向けに「勉強会」を開いて頂きました。テーマは「お客さま中心の心構え」です。経営の目的は、「お客さまづくり」と言われるように、

「商品」を「何処」の「誰」から買うすべての決定権は「お客さま」が100%もっています。「ウチはいい商品を取り揃えている。」「ウチはいい仕事をするよ!」と自負しても、肝心な「お客さま」に選んでもらわないと、どうもこうもありません。如何に「お客さま」に「好かれて・気に入られて」仕事が「喜ばれ」私たちの事を「忘れられないか」が肝心だと思います。営業のコツは7割聞いて3割話すのがいいように、人に気に入られるには、「相手を知ること」から学びました。先ずそこで、机の隣同士でお互いの「共通項探し」のワークをしました。歳や性別の違う相手と、人生経験もさまざまなか、共通項を探すのは結構難しかったです。「10年以上の付き合いの中でも、まだまだ知らないことがあった。」また「同じということだけで、「身近に感じて」それが「お客さま」とより深い関係づくりも出来ると思った。」などなど、いい気づきがあり、また終始楽しくおかしく、笑顔を溢しながらリラックスして進めることができました。今回は入社間もない事務員の西川も参加し、楽しく学べたと感想がありました。「初めて社会人としてこの様なセミナーを受けて感じたことは、仕事で関わる人とのご縁を大切にすること。今までは、お客の立場でしかいなかったが、これからは「お客さま」と一つの「出会い」がこれからも続いていくことの「大切さ」を学びました。」縁あって入社した社員、ご縁あってお取引を始めた「お客さま」全ての「ご縁に」感謝いたします。そして、この「感謝」を続けていくことが、「お客さま中心の心構え」につながると 생각합니다。末筆ですが、昨今のコロナウイルス感染が拡散する中、くれぐれもお身体にはご自愛してくださいませ。また、この様な時期でこそ、お互いが助け合う必要があると思います。「お住まいのこと」で「お困り」や「ご相談」がございましたら、どうぞお気軽に弊社までご連絡くださいませ。感謝



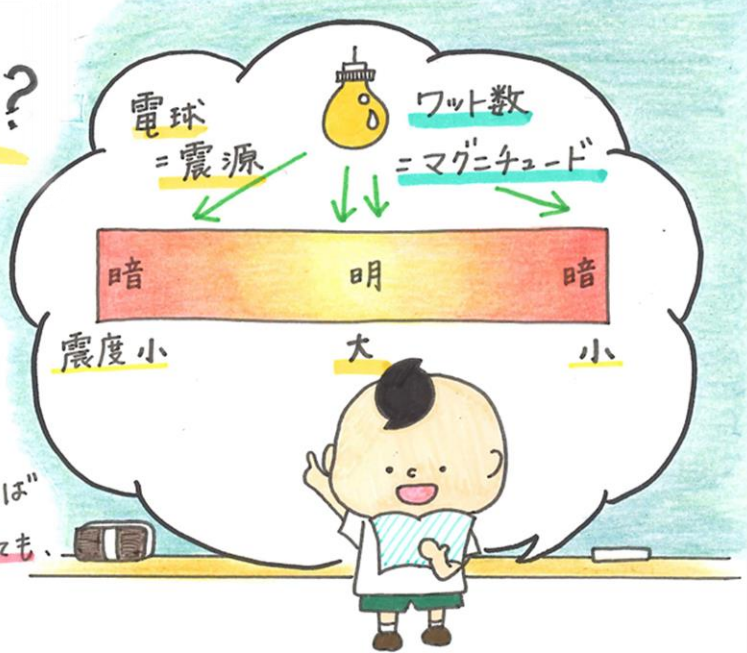


後藤 幸太

みなさん、こんにちは 配達担当の後藤です。私がまだ小学三年生ぐらいの頃
 近所迷惑な事件を起した事がありました。その日は朝から外へ遊びに行きたくいつもの
 様に家にいた妹に一声かけず家を出ました。母はお風呂になりお腹が空いたと帰ると
 思ったと帰ってこず、夕方四時頃になっても連絡一つなく帰ってこない。心配になり外に出て
 近所の方も一緒に探し回って見つけられず、既暮れに警察に連絡しようと家に戻った所で私が現れて一言
 「おはようお腹空いた」と言っただけです。実は外に遊びに行っただけ誰もあらず三十分程で家に帰ってきたので
 兄の布団で寝ていた気が付かれずその時たまたまの事です。この時の家族の顔が怒りよりも安心した顔を見た子供心に
 悪い事をしたかと反省し、同時に身内だけでなく地域の方からも大切にされているのだなと感じられた事件でした
 親とっては自分の子供達にも、世の中怖いものいるが愛情をもって扱ってくれる事をしっかりと伝えてあげたいと思います。

防災 コーナー **マグニチュードと震度のちがいは？**

マグニチュードは地震そのものの大きさを表わし、
 震度はある場所での地震による揺れの強さを表わしています。電球に例えると、
 電球の明るさを示す値がマグニチュード、
 電球から離れたある場所の明るさが震度に相当します。同じ明るさでも、離ればば
 暗くなります。つまり、マグニチュードが大きくなると、遠いところでは震度は小さくなります。



お知らせ

毎年恒例、丹頂ガス事務所で開催している春の感謝祭は、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、やむなく延期させて頂くことになりました。楽しみにして頂いているお客様には、大変申し訳ございませんが、何卒ご理解頂きますようお願い申し上げます。
 皆さまにおかれましても、時節柄お身体ご自愛くださいませ。

