

木村 圭

東日本大震災発災当時の東京電力（カスタマセンター）でお客様対応を行った経験をもとに『人の気持ちに寄り添って話す』を体系化。話し方教室を開業。延べ300名以上を指導。受講生の悩みに合わせた完全オーダーメイド型レッスンで「新人市議会議員立候補者がトップ当選」などの実績多数。個人向けのレッスンの他、コールセンター時代に離職率35%→0%にした経験を活かし、組織活性化コンサルタントとしても活躍中。

【実績（会社員時代を含む）】

- ・ コールセンターの研修講師として、3ヶ月間ある長期研修の離職率を35%から0%に改善
- ・ クライアントから研修資料のわかりやすさを高く評価され、使用許諾の代わりに新規案件を受注
- ・ クレームによる返金額が毎月100万円以上発生していたプロジェクトで、トークを変えただけで40万円まで抑制
- ・ GoogleマップにおけるレビューALL5つ星、最大級のまなびのマーケット「ストアカ」で全国話し方教室1位獲得

【お客様の事例】

- ・ 話下手の製造部社員が、営業部のメンバー全員を押さえて社内プレゼン大会で1位獲得
- ・ あがり症の社長が大学講演を成功。自身でスピーチサロンを立ち上げ、ユーチューバーデビューを果たす
- ・ てにをはを間違っただけで何を言うのかわからなくなってしまっていたロータリークラブ会長が、堂々と自分の想いを伝えられるようになり、信頼を得てガバナー補佐へ昇格
- ・ 商談では1件も契約がとれなかった電子書籍出版プロデューサーが、レッスン翌月に30万円の契約を受注
- ・ 自身が原因でクレームを発生させていたコールセンターのオペレーターが、クレームがゼロになりリーダーに昇格
- ・ 売上ゼロだった健康食品会社の営業が、翌月に100万円売り上げて部内トップ



『言い値でいいね！研修』
企画書一覧

お客様がストレスなく説明を聞いてくれる 共感型の話し方

どんなプログラム？

(どこで) 立川にある矯正歯科クリニック●●●様の院内での研修で、(どんな人に) 説明が一方的になりがちな歯科衛生士、その他歯科医スタッフに対して(何を提供して) 相手が腹落ちし、かつ「良い情報を聞いた」という満足感を得てもらうカスタマージャーニーに沿った説明の仕方をワークを通して学び(どうなってもらうか) 治療のことで不安を抱えている患者様がストレスなく安心して話を聞いてもらえるようにする。

どうなるの？

- ・説明が長いので患者様が飽きてしまう
- ・内容の特性上、説明が一方的になりがち
- ・理想的な話の構成がわかっていない
- ・患者様のモチベーションが高まらない
- ・不安が解消されないまま話が進む

- ・シンプルだが抜けもれなく伝えられる
- ・双方向を意識した会話形式の説明ができる
- ・患者様が知りたい順番で話を構成できる
- ・相手本位で考えることができるようになる
- ・意思疎通ができ勘違いがなくなる

提供サービスの範囲とお見積り

【提供サービスの範囲】

- 1) 歯科医スタッフ5名に対する約90分の研修を1回実施
- 2) 研修後のテストとフィードバック

上記の内容をもちまして、●●●円(税抜)をお見積り申し上げます。

【研修の流れ・内容】

1. 共感型の話し方とは？
お客様の気持ちに寄り添って、相手主体で話すために、一方的な話し方との違いを事例を交えて紹介します。
2. 論理的に話す
相手が納得感を得られる程度の筋道立った話し方をするための構成法を友達との会話をなぞってお伝えします。
3. 自分のモノサシを外す
主観的で思い込みしやすい状況をどのようにして解消するか、カスタマージャーニーワークを通して学びます。
4. 自分事に置き換えてもらう5つの話し方テクニック
共感型の話し方に加え、より患者様が他人事ではなく自分事と捉えて話を聞いてくれるための方法を紹介します。
5. まとめ
本日の講座でお伝えした内容をミニテスト形式で口頭出題し、回答しながら講座内容をまとめていただきます。
6. 質疑応答
本日の講義を振り返り、不明点や感想などをアウトプットしていただきます。

※所要時間 約90分

きのこの山 vs たけのこの里から学ぶ 「なるほど！」を引き出すプレゼン術

どんなプログラム？

(どこで) 京都で活動されている●●●様のオンライン講演会で、(どんな人に) 20~30代で社会貢献意識の高い学生と会社員の●●●会員に対して、(何を提供して) 相手に納得してもらいやすいプレゼンは、論理と感情のバランスが大事であり、論理についてはきのこの山vsたけのこの里の題材を用いたディベートワークによって(どうなってもらうか) プレゼンをする
と相手から「なるほど、確かに」を引き出せるようにする。

どうなるの？

- ・提案するとよく相手にツッコまれる
- ・自分でも納得感が低いと感じる
- ・感情論で相手を言い負かそうとしてしまう
- ・反論されると返せなくなってしまう
- ・相手のリアクションが薄い

- ・論理的な思考法が身につくようになる
- ・正しい構成で順序良く話せるようになる
- ・相手が頭で理解して心で動くようになる
- ・あらかじめ反論に備えた対策がとれる
- ・思わず身を乗り出して話を聞いてもらえる

提供サービスの範囲とお見積り

【提供サービスの範囲】

- 1) 会員8名に対する約80分の研修を1回実施

上記の内容をもちまして、●●●円(税抜)をお見積り申し上げます。

【研修の流れ・内容】

1. プレゼンは論理と感情のバランスが大事
講師が普段営業で使用しているプレゼンを実際に行った上で、プレゼンは感情と論理のバランスが大事であることを伝えます。
2. 相手に気持ちを理解してもらう3つの要素
アリストテレスの弁論術にあるエートス、パトス、ロゴスの意味を、共感できる事例にあてはめて理解してもらいます。
3. きのこの山とたけのこの里、なぜ美味しい？
トゥールミンロジックの説明と、誰でも簡単にできる思考法を説明し、「たけのこの里の方が美味しい」という論理を構成してもらいます。
4. 3つの要素に当てはめて考えてみよう
受講者の発表を行った上で、講師の模範解答を伝えます。
5. 感情を動かす5つのテクニック
冒頭プレゼンで実際に使用した心理テクニックを紹介します。
6. 論理と感情をミックスさせたテッパンテンプレート
AIDAの法則をプレゼンに落とし込んだ型をお伝えします。

※所要時間 約90分

開始3分で受講生が期待MAXになる アイスブレイクスピーチの作り方

どんなプログラム？

(どこで) IT講師を育成する会社内でのオンライン研修で、(どんな人に) IT講師として活躍しているがスピーチについては学んだことのない15名に対して、(何を提供して) 人を惹きつけ、一気に信頼を勝ち取るアイスブレイクスピーチの作り方を教えて、(どうなってもらうか) 「この講師が言うことなら間違いなく役立つ内容だし、何より楽しそう！」と受講生に期待を感じてもらえるようになるプログラムです。

どうなるの？

- ・場を和ませようとしていつも失敗する
- ・受講生が最初からつまらなさそう
- ・自己紹介の内容が定まらない
- ・大事なことが伝わっていないと感じる
- ・自分自身があまり楽しめていない

- ・笑いをとらなくても場が和むようになる
- ・高いモチベーションで受講してもらえる
- ・自己紹介や冒頭挨拶をテンプレ化できる
- ・一本筋の通った研修になる
- ・反応が良くなるので自信をもって講義できる

提供サービスの範囲とお見積り

【提供サービスの範囲】

- 1) IT講師15名に対する約60分の研修を1回実施
- 2) 研修後の宿題に対するテキストによるフィードバック全受講生分

上記の内容をもちまして、 円(税抜)をお見積り申し上げます。

【研修の流れ・内容】

1. 講師紹介
普通の講師紹介と見せかけて、アイスブレイクスピーチを披露します。自然に受講生の学ぶ姿勢をつくります。
2. 本日の研修で学ぶこと
今回の研修でアイスブレイクの必要性と、アイスブレイクに使えるスピーチの作り方を学ぶことを伝えます。
3. こんなアイスブレイクしてませんか？
多くの講師が誤ったアイスブレイクに時間を費やしてしまっていることを問題提起します。その上で本質的なアイスブレイクとは何かを説明します。
4. みんなエピソードが大好き
アイスブレイクスピーチの肝となるエピソードの重要性を説明した上で、冒頭の講師紹介の種明かしを行います。
5. アイスブレイクスピーチの作り方
講師紹介で使ったアイスブレイクスピーチの型を紹介し、完成までの作成手順を説明します。
6. もっと聞きたいと思わせる3つのテクニック
アイスブレイクスピーチの中で、受講生が「もっと聞きたい」と思ってもらえるテクニックを3つ紹介します。
7. まとめ

※所要時間 約90分

話すのをやめたのにお客様満足度が上がる コールセンター式 傾聴講座

どんなプログラム？

（どこで）訪問看護事業をされている●●●様のオンライン社内研修で、（どんな人に）自分は傾聴力があると自負しているが実際は傾聴ができず、また悪気なく相手への配慮ができない訪問看護職員に対して、（何を提供して）相手が心を開きやすくなる共感の方法と、それに伴う適切な質問方法を講義とワークを通して学んでもらい、（どうなってもらうか）少なくとも自分から失礼な言動がないようになってもらう。

どうなるの？

- ・和ませようとして相手を傷つける
- ・いらぬアドバイスをしてしまう
- ・一方的に自分の話ばかりしてしまう
- ・相手に寄り添うつもりがズレている
- ・いつも緊張されて会話が盛り上がらない

- ・聞くことが主となるため不用意な発言が減る
- ・踏み込んではいけないラインがわかる
- ・相手本位で考えることができるようになる
- ・意思疎通ができ勘違いがなくなる
- ・「また話したい！」と思ってもらえる

提供サービスの範囲とお見積り

【提供サービスの範囲】

- 1) 職員11名に対する約60分の研修を1回実施
- 2) 研修後のテストおよび問題のある職員への個別セッション

上記の内容をもちまして、●●●円（税抜）をお見積り申し上げます。

【研修の流れ・内容】

1. 講師紹介
コールセンターに勤務していた頃、傾聴がどのように役立ち、お客様満足度向上に貢献していたのかを自己紹介を交えて説明します。
2. 3つの“きく”の使い方
「聞く」「聴く」「訊く」の違いについて説明し、どのような順番で使用すべきか、またその具体例を紹介します。
3. 肯定ではなく否定しない
信頼関係構築に否定は禁物です。かといって受け入れ難いことを肯定することも難しい。そのような場合にどういったアプローチをとればいいのかをお伝えします。
4. 広げる質問、掘り下げる質問
受身的に話を聞くだけでなく、相手のニーズや悩みを引き出すため能動的に話を聞く場面もあります。その時の質問話法やコツをお伝えします。
5. ロールプレイング
あらかじめ用意された設定を基に、1対1の面談形式のロールプレイングを実施します。
6. 質疑応答
本日の講義を振り返り、不明点や感想などをアウトプットしていただきます。

※所要時間 約90分

焦らず安心感をもったお客様対応ができるようになる コールセンター式 電話対応の基礎

2021/12/09
教え方と伝え方の相談所 木村圭

どんなプログラム？

（どこで）EC事業をされているカバポスト様のオンライン社内研修で、（どんな人に）これまで電話対応の経験はあるが、決まったフローやマニュアルはなく独学で対応されてきた従業員に、（何を提供して）コールセンターで一般的に使われている電話対応の型とセオリーを伝えて、（どうなってもらうか）イレギュラーな問い合わせやトラブルの入電があった時でも焦らず安心感をもって電話対応ができるようになる研修です。

どうなるの？

- ・とっさの切り返しに困ることがある
- ・電話対応の定石を知りたい
- ・トラブルやクレームだと自信がない
- ・お客様の満足をより引き出したい
- ・独学なので新人への教え方がわからない

- ・納得できる話の聞き方と伝え方が身につく
- ・電話対応の全体像がわかって迷いがなくなる
- ・通常の対応方法でクレームも対応できる
- ・「また話したい！」と思ってもらえる
- ・言語化して人に説明できるようになる

提供サービスの範囲とお見積り

【提供サービスの範囲】

- 1) 従業員4名に対する約60分の研修を1回実施
- 2) 研修後のメールによる個別質問

上記の内容をもちまして、30,000円（税抜）をお見積り申し上げます。

【研修の流れ・内容】

1. 電話受付の全体像
電話受付の基本的な流れと全体像を把握します。
2. オープニング
好印象を与える第一声や、オウム返しやクッション言葉といったお客様に安心感を与えるテクニックを学びます。
3. ヒアリング
お客様が発する言葉の裏まで読み取るための用件聴取の方法を学びます。
4. アンサー
論理的であり一方的ではない会話を意識した話の構成方法とその伝え方を学びます。
5. クロージング
お客様が「電話して良かった」と満足し、ぜひまた利用したいと思ってもらう終話方法を学びます。
6. ダメ！電話対応のNG集
意識をしないとやってしまいがちな電話対応のNGを紹介し、クレームを未然防止する手段を学びます。
7. 質疑応答
本日の講義を振り返り、不明点や感想などをアウトプットしていただきます。

※所要時間 約90分

**横浜商工会議所
採用企画書**



YOKOHAMA

横浜商工会議所 ビジネスセミナー 開催案内

やる気を引き出す新人教育メソッド



コールセンターの離職率を35%から0%にした12+αの方法とは？

「せっかく雇った社員がすぐに辞めてしまう」「採用コストも増えるばかり」など社員の離職率の高さに悩んでいませんか？ 給与や待遇の見直しを行ったのに成果が出ないのは非常につらいものです。しかし、実は離職率を改善するためには給与や待遇といった報酬の見直しよりも大切な要因があるのをご存知でしょうか。そこでこの講座では、コールセンターの長期研修における離職率を35%から0%にした方法を講義とワークを通して学びます。本講座を受講いただければ、新入社員のモチベーションをアップさせ離職率を改善できるため、新人教育に頭を抱えることがなくなります。新人教育に携わる先輩社員や研修講師の方はぜひご参加ください。

カリキュラム		開催日 受講要領等記入枠 (企画書内記入不要)	
1. はじめに		●日 時	◎○月□△日 (◇)
2. 退職理由から対策するな		●会場	□△時◎〇分～▽◇時◎〇分
3. 欲求5段階説と社員の欲求		●定員	横浜商工会議所 805会議室 (横浜市中区山下町2 産業貿易センタービル8階)
4. 良好な人間関係		●受講料	□〇名 (定員になり次第締め切ります) ※参加者少数の場合には中止になることがあります。
1. 定期的に関わる		●申込方法	会 員： 円 (事業利用券利用可能) (テキスト代・消費税を含む お一人様分)
2. どこかに所属していきたい		●問合せ先	下記「受講申込書」に必要事項をご記入後、切り取らずにそのまま FAX (045-671-0131) にて、お申込みください。 受付後 FAX にて送付する「受付確認票」に記載される振込先・支払期日等をご確認の上、受講料をお振込みください。 ※振込手数料のご負担をお願いしております。
3. 現場メンター			
4. 一緒に〇〇する			
5. 仕事の不安をなくす			
1. 脱マンネリ化			
2. わかりやすさは正義			
3. 習うより教える			
4. そのハードル本当に必要ですか？			
6. 成長を実感させる			
1. 常に学び続ける			
2. 最高と最低			
3. 平均点94点のテスト			
4. 成長の見える化			
7. 3つのプラスα			
8. まとめ			



講師：木村 圭 氏 (教え方と伝え方の相談所 代表)

東日本大震災発災当時の東京電力 (カスタマセンター) でお客様対応を行った経験をもとに『人の気持ちに寄り添って話す』を体系化し、話し方教室を開業、延べ300名以上を指導。受講生の悩みに合わせた提案型レッスンで「新人市議会議員立候補者がトップ当選」などの実績多数。また、コールセンター時代に離職率35%→0%にした経験を活かし、離職率改善メンターとしても活躍中。企業研修やコンサルの他、よろず支援拠点やライオンズクラブなどの団体での登壇実績もあり。

「横浜商工会議所 ビジネスセミナー」 受講申込書

横浜商工会議所 事業推進部 行 (FAX: 045-671-0131)

フリガナ			TEL:
企業名			FAX:
			会員No.:
所在地	〒 -		
受講者氏名	所属部署 お役職名		事業利用券 利用する・利用しない
受講者氏名	所属部署 お役職名		事業利用券 利用する・利用しない

※横浜商工会議所ホームページからも申込受付中 ⇒ <https://www.yokohama-cci.or.jp/event/>

※申込書にご記入頂いた情報は、ビジネスセミナー名簿に掲載して公開することがあります。また、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。

※ご受講なさる方は、当日必ずマスクの着用と入口でのアルコール消毒・検温をお願いいたします。発熱がある場合や体調不良と思われる場合はご出席をお控え下さい。受講者のお席は充分に間隔をお取りし、講師にはフェイスシールドの着用またはアクリル板等の使用を義務づけ飛沫感染防止に努めております。



YOKOHAMA

横浜商工会議所 ビジネスセミナー 開催案内 伝える話し方マスター講座



同僚に差をつける！上司が唸る！一生使えて二度と困らない話し方のセオリー

「で、何が言いたいのか?」「もっと簡潔に説明して」など話し方について指摘されたことはありませんか? 頭の回転が遅いから上手く話せない。話し方はセンスの問題。そのように思っていないでしょうか。実はわかりやすい話し方は正しい構成と1日少しの練習で改善できます。そこで、この講座では、300人以上を指導した現役の話し方講師が、わかりやすい話し方の習得方法を講義とワークを通してお伝えします。本講座を受講いただければ、わかりやすく伝えられるようになるだけでなく、相手を説得できるスキルも身につきます。話の伝え方に自信のない人や論理的な話法を身につけて相手に「なるほど!」と言わせたい方はぜひご参加ください。

カリキュラム	
<ol style="list-style-type: none"> わかりやすさとは何か? <ol style="list-style-type: none"> わかりやすい話し方の特徴 PREP法が9割 伝える前に考える4つのこと PREP法の使い方 <ol style="list-style-type: none"> PREPチェック パート別の習得方法 練習と実践方法 シーン別テンプレート <ol style="list-style-type: none"> 説明(概要・手順) 会議(報告・意見・提案) 接客(商品説明・クレーム対応) 日常(確認・連絡・相談) よりわかりやすく話す7つのテクニック <ol style="list-style-type: none"> 主語と述語 接続詞 たとえ話 事例 比較 ...その他 まとめ 	<p>開催日 受講要領等記入枠 (企画書内記入不要)</p> <p>●日 時 ◎○月○△日 (◇)</p> <p>●会場 □△時◎○分~▽◇時◎○分 横浜商工会議所 805会議室 (横浜市中区山下町2 産業貿易センタービル8階)</p> <p>●定員 □○名 (定員になり次第締め切ります) ※参加者少数の場合には中止になることがあります。</p> <p>●受講料 会 員： 円 (事業利用券利用可能)</p> <p>●申込方法 (テキスト代・消費税を含む お一人様分) 下記「受講申込書」に必要事項をご記入後、切り取らずにそのまま FAX (045-671-0131) にて、お申込みください。 受付後FAXにて送付する「受付確認票」に記載される振込先・支払期日等をご確認の上、受講料をお振込みください。 ※振込手数料のご負担をお願いしております。</p> <p>●問合せ 横浜商工会議所 事業推進部人材開発担当 TEL: 045-671-7424</p>



講師：木村 圭 氏 (教え方と伝え方の相談所 代表)
東日本大震災発災当時の東京電力 (カスタマセンター) でお客様対応を行った経験をもとに『人の気持ちに寄り添って話す』を体系化し、話し方教室を開業、延べ300名以上を指導。受講生の悩みに合わせた提案型レッスンで「新人市議会議員立候補者がトップ当選」などの実績多数。また、コールセンター時代に離職率35%→0%にした経験を活かし、離職率改善センターとしても活躍中。企業研修やコンサルの他、よろず支援拠点やライオンズクラブなどの団体での登壇実績もあり。

「横浜商工会議所 ビジネスセミナー」 受講申込書

横浜商工会議所 事業推進部 行 (FAX: 045-671-0131)

フリガナ			TEL:
企業名			FAX:
			会員No.:
所在地	〒 -		
受講者氏名	所属部署 お役職名	事業利用券 利用する・利用しない	
受講者氏名	所属部署 お役職名	事業利用券 利用する・利用しない	

※横浜商工会議所ホームページからも申込受付中 ⇒ <https://www.yokohama-cci.or.jp/event/>
※申込書にご記入頂いた情報は、ビジネスセミナー名簿に掲載して公開することがあります。また、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。
※ご受講なさる方は、当日必ずマスクの着用と入口でのアルコール消毒・検温をお願いいたします。発熱がある場合や体調不良と思われる場合はご出席をお控え下さい。受講者のお席は充分に間隔をお取りし、講師にはフェイスシールドの着用またはアクリル板等の使用を義務づけ飛沫感染防止に努めております。

研修ネタ一覧

- 若手世代との付き合い方がわからない上司のためのコミュニケーション術
- コールセンター歴15年の元センター長が教える電話対応の基礎
- 3.11 “あの企業” のお客様センターで学んだお客様を癒すクレーム対応術
- クライアント企業が「売ってください」と言った研修マニュアルの作り方
- 離職率35%→0%にしたやる気を引き出す教育メソッド
- もっと聞きたい！学びたい！と思わせる研修カリキュラムの作り方
- 高額商品なのに「安いですね」と言われる戦略的セールストーク
- 原因と解決策がわかるロジックツリーを使った問題解決テクニック
- 一生使えて二度と困らないわかりやすい話の伝え方マスター講座
- 最短1時間で克服！クマの正体を知ってあがり症を治す方法

事例・実績

- 話下手の製造部社員が、営業部のメンバー全員を押さえて社内プレゼン大会で1位獲得
- あがり症の社長が大学講演を成功させ、起業仲間からもオファー。自身でスピーチサロンを立ち上げ、YouTubeも開始
- 「何言ってるのかわからない」「コミュニケーションを改善しろ」と社長から言われていた塾講師が、「お前の話はバリューがある！」と言われるまでになり幹部に。その後はコーチとしても独立
- あがり症で会議で報告するだけでも緊張していた現場リーダーが、1カ月であがり症を克服して、一步進んだ提案まで出来るようになり昇進
- てにをはを間違っただけで何を言うのかわからなくなってしまっていたロータリークラブ会長が、堂々と自分の想いを伝えられるように。求心力を高め会長からガバナー補佐へ昇格し、さらに会長時代に行ったコロナ禍におけるオンライン例会や感染対策を十分に行った講習会や親睦会が高く評価され、クラブ初の国際ロータリー賞を受賞
- 商談では1件も契約がとれなかった電子書籍出版プロデューサーが、レッスン翌月に30万円の契約を受注
- 自身が原因でクレームを発生させていたコールセンターのオペレーターが、クレームゼロになり、さらにリーダーへ昇格のオファーをもらう
- 伝えたいことの考えがまとまっていなかった市議会議員の新人候補が、泣ける演説で有権者に訴えができるようになりトップ当選
- 人前で話すことに自信がなかった経営者が、街おこしプロジェクトで、協力いただきたい地主へのプレゼンを成功させ契約獲得
- 売上ゼロだった健康食品会社の営業が、翌月に100万円売り上げて部内トップ
- 緊張すると声に出してしまうという悩みをもった歯科衛生士が、地元の観光大使オーディションに応募し、一次審査を通過
- 笑顔がなく、自己肯定感の低かった主婦が、3カ月でオンラインコミュニティで楽しく雑談でき、片付けに関する資格を取得。講師を目指す
- お客様のためと思って、親身になりすぎて、通話時間も長くなっていたコールセンター勤務のオペレーターが、私ができる範囲は決まっていると気持ちを整理させ、電話対応を引きずらなくなったことで通話時間を大幅短縮
- 会社をクビになったばかりの副業イラストレーターに、オンライン講師育成サポートを行い、毎月16万円を安定的に収益化
- コールセンターで3ヶ月間ある長期研修の離職率を35%から0%に抑制 ※木村
- クレームによるコストが毎月100万円以上発生していたプロジェクトで、トークスクリプトを変えただけで40万円まで抑制 ※木村
- 新人教育の一環で作成した研修資料のクオリティを高く評価され、クライアントから使用許諾の代わりに新規案件を受注 ※木村
- わかりやすい教え方が社内で評価され新人研修担当に。延べ100人以上のテレフォンオペレーターをデビュー ※木村
- ミス抑制プロジェクトを立ち上げ、オペレーターの実績率1.8%を、2ヶ月後に1%未満にしてSLAを達成 ※木村
- 研修で育成した受講生が繁忙期に生産性第1位となり、これが高く評価されてクライアントから特別賞を受賞 ※木村
- インバウンドのコールセンターでお客様満足度月間第2位を獲得 ※木村
- アウトバウンド営業のコールセンターで、入社1ヶ月目で契約獲得数月間トップ ※木村
- Excelによる処理効率化ツールを開発し、クライアントによる月間MVP賞を受賞 ※木村