

新発田地区 SHIBATA AREA 防災協議会総会開催

去る六月二十九日(月)、当所四階において、新発田地区防災協議会総会を開催し、平成二十年度事業報告及び収支決算、平成二十一年度事業計画(案)及び収支予算(案)を審議、原案通り可決承認されました。

《事業方針》

本協議会は、天災等不測の事態が発生した場合において新発田市政に協力して、災害・その他緊急時に対応する体制設備と応急対策事業並びに市・市民・事業者が一体となつて取り組む「協働」の理念に則つて

安全で安心な活力と魅力あるまちづくりの推進に一助となる事業を行ない、自治会・消防団との連携により初期消火、人命救助などの人的な協力、食料品・医薬品・衣類などの物的な協力、空き地や駐車場などの避難地の提供、救援物資の保管

など、可能な範囲での協力を行います。

平時でも、市又は地域(自治会・消防団との連携)での防災訓練への参加、従業員への防災教育、防災関連グッズの販売促進等、市民への防災意識啓発のための事業に協力します。

《構成員》

原則、新発田商工会議所、紫雲寺・豊浦・加治川各商工会の会員事業所とし、本会の趣旨に賛同し、実際に災害防止活動に協力できるものになります。

《お問合せ》

新発田商工会議所
☎二二・二七五七

営業マンセミナー開催

去る七月十四日、篤志館株講師・コンサルタントの木和田俊治郎氏を迎え、営業マンセミナーを開催、五十一名が受講しました。

一、今の時代、企業が考える「良い製品」が必ずしも売れなくなった。商品又はサービスの価値を顧客に伝えられなければ、

その価値は無きに等しい。

二、顧客の視点から自社の提供する商品・サービスは他社と比べてどんな特徴があるのか?どんな便益が得られるのか?不満・不便・不足を解消できるか?を顧客から話(ニーズ)を引き出し的確な商品・サービスの提

案が出来るかが重要となる。

三、お客様は「知っている人」「その道のプロ」から買いたいと思つており、営業マンは商品知識を深めることは勿論、顧客企業の業界知識も必要とされる。

そのためには、常に自己研鑽を続け、その分野のプロフェッショナルでなければならぬ、と話され、参加者は真剣に聴講していました。



ヒアリングを実習する受講生

