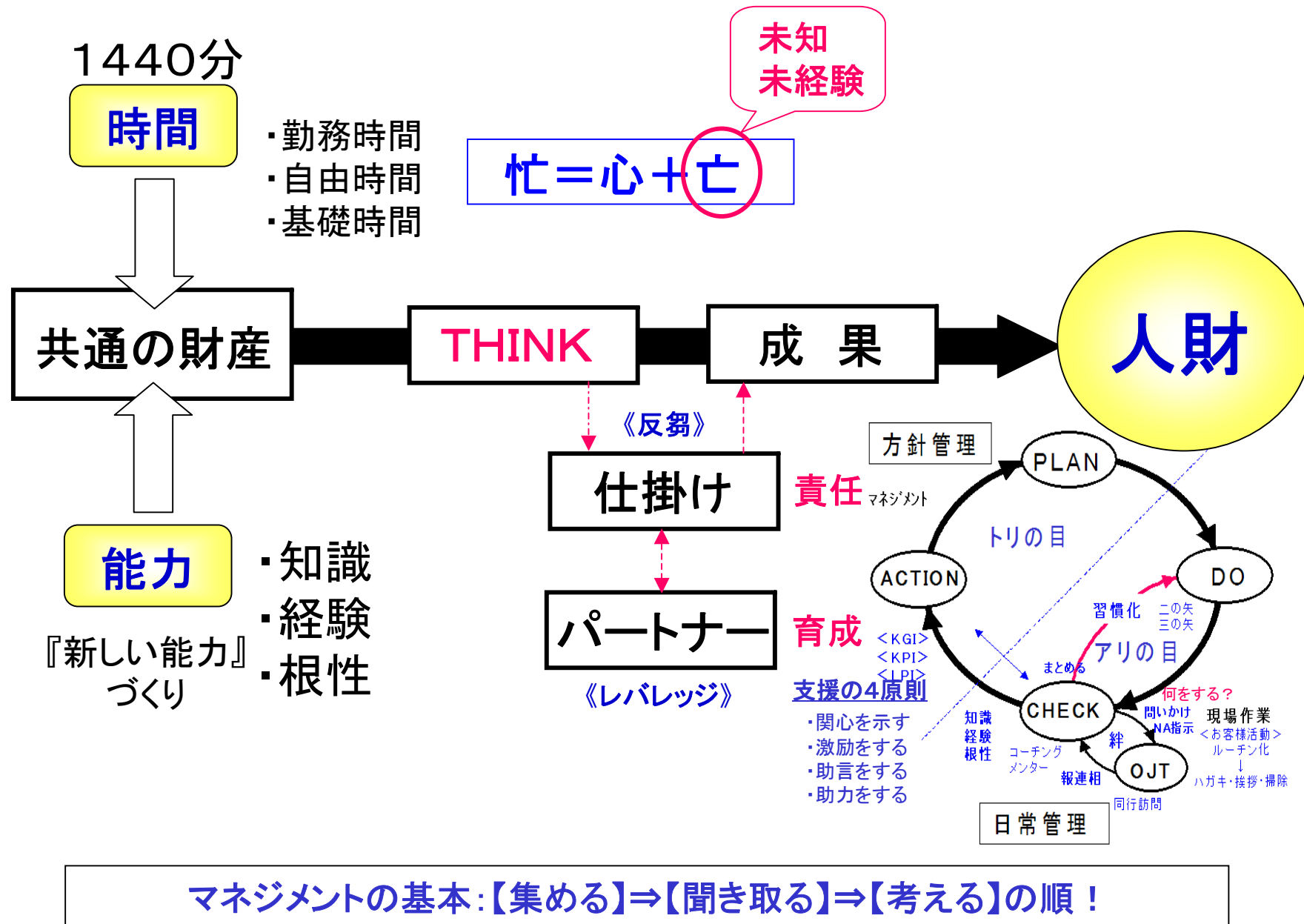


MMQC リーダー研修 5回目

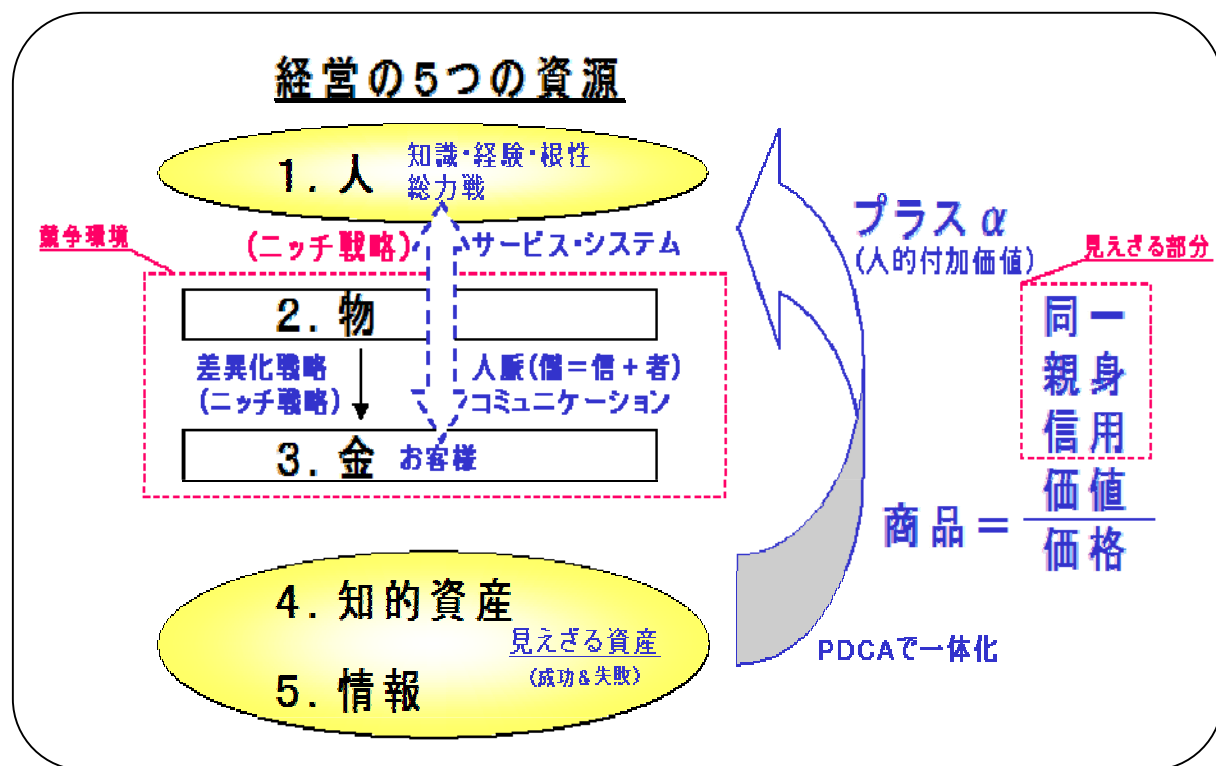
平成22年6月

 「未来」へ確かな「変革」・・・AMIの使命
有限会社エー・エム・アイ

1. マネージャーの役割



2. 事実に基づきTHINK!



身近な
お客様から
状況調査!

THINK

成果

仕掛け

責任

パートナー

育成

《レバレッジ》

「仕掛け」は「事実」に基く判断から創案される!

3. Action is Innovation !

まずは
既存のお客様
から！

見えざる部分

商品 = $\frac{\text{同一親身信用価値}}{\text{価格}}$

〇〇商品市場調査表

	お客様名	部署	担当者名	訪問日	状況	対策
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						

事実を調査！

対策！

行動を起せば現実が見えてくる⇒状況を把握する！

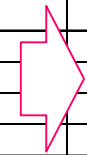
4. 文殊の智恵(朝30分のミニ会議)

〇〇商品市場調査表

担当者:

	お客様名	部署	担当者名	訪問日	状況	対策
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						

事実を調査!



対策!

皆で考える!



具体的なテーマを取り上げ、次のアクションまで掘り下げる!

5. 「やる気」のバロメーター

〇〇商品市場調査表

	お客様名	部署	担当者名	訪問日	状況	対策
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						

- ・スピード
- ・報告の個別性

事実を調査！

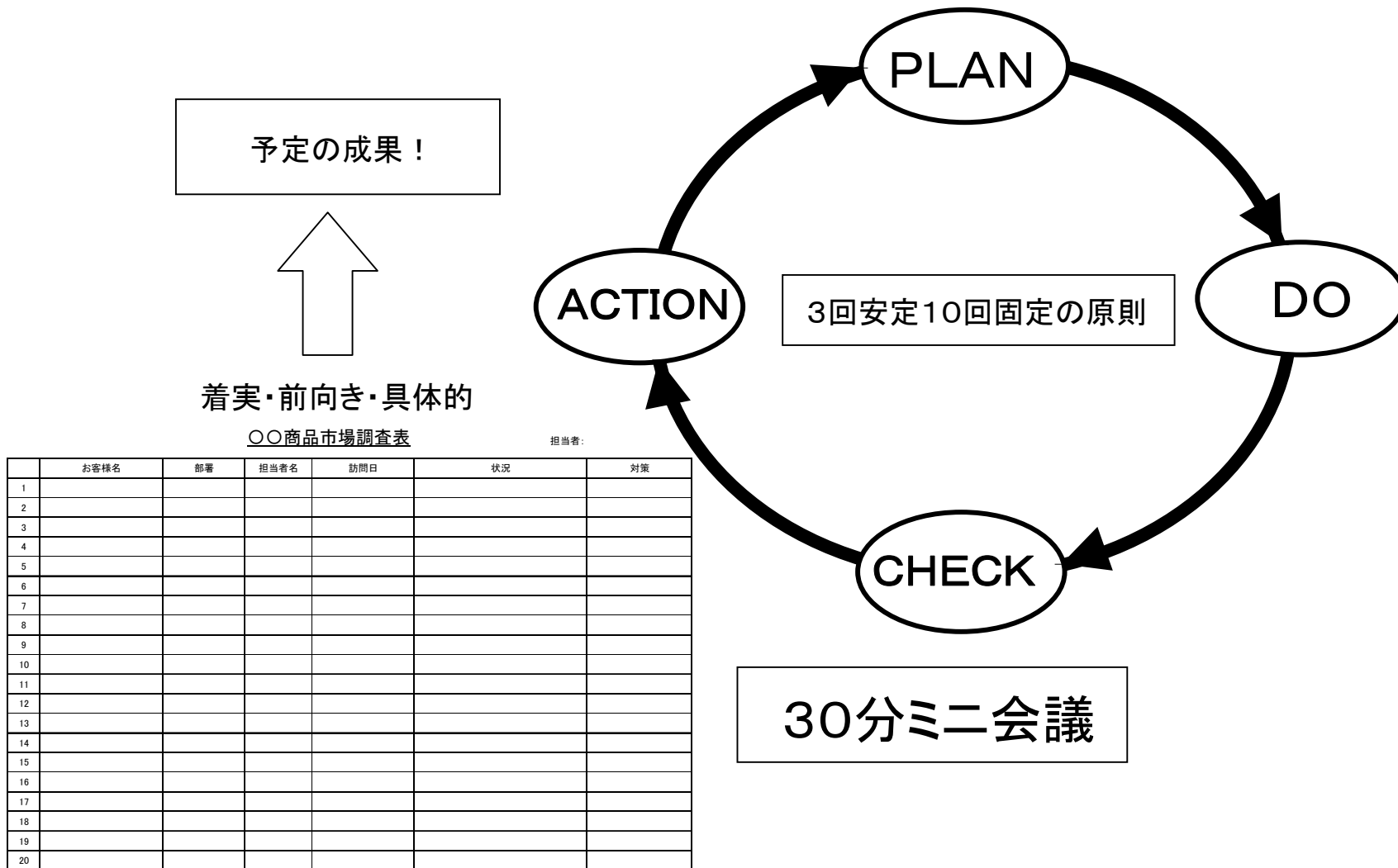
対策！

真剣に
「思いつき」

皆で
考える！

「思いつき」は、事前に事実調査をした証拠！

6. 「反芻」で着実・前向き・具体的！



同じテーマを最低3回繰り返してスパイラル・アップ！