

仕事もプライベートも自立できる様に
もっとスキルアップして行きたい！



入社 2022
本店 CA
古川 砂椰 さん



編集後記

終始、ワクワクした表情で語る古川さん。プライベートの時間でも、お客さまへの提案をシミュレーションしているとの事。「自分の目指す姿」に向かって突っ走るキラキラの「Super Woman」でした。

毎月1回、社内で「輝くひと」にフォーカスし、社長との対談を通して「輝くひと」の魅力に迫る「きらびと」第二号は、今年度上期一か月を残し、既に販売ラック達成見込みで、日産販売士3級検定チャレンジ中の古川砂椰さんにお話を伺いました。

〔松本社長〕

昨年度に続き、今年度の新車販売実績も好調ですが、仕事で工夫している事など、ぜひ聞かせて下さい。

〔古川さん〕

一年目からお客さまの情報収集と情報の更新は気掛けています。また去年の年末位からは、ご来店されるお客さまへの提案準備を徹底的にやっています。具体的には前日の就寝前やお風呂などで「どの車を・どの様に・どう言う切り口で提案するか」自分なりにシミュレーションし、見積りとランコス表をセットで事前準備するので、中身の濃い作戦ミーティングに繋がり、自信を持って提案出来ていると実感しています。あと、商談になったら「決めて貰うまでお客さまを帰さない」つもりで粘って商談しています(笑)。

〔松本社長〕

やはり、作戦立案と事前準備は大切ですよね…。すごく自律的に仕事をされていますが、1年目で苦労した事など無かったの？

〔古川さん〕

ありました…。社会人なり立てで、お客さまから言葉遣いや立ち居振舞いを指摘される事も多かったのですが、自分のロープレ動画等を見て、修正するように努力しました。なのでお客さまの指摘はありがたいです。

〔松本社長〕

仕事で将来なりたい(目指す)姿を教えてください。

〔古川さん〕

大きく目指している事は、仕事をずっと続けて一人で自立できる様にお金は沢山稼ぎたい!と思っています。あと、野中次長の様にお客さまに合わせたキメ細かい接客や、お客さまからの信頼を得られる様なCAになりたいです。その為にも、もっとスキルアップし販売士3級検定に合格し、ランクアップしたいです。名刺にも販売士の肩書が載る様にがんばります!

閲覧ありがとうございます

