

# 営業研修 アンケート

所属 \_\_\_\_\_

名前: \_\_\_\_\_ (匿名可)

1. 本日の研修はこれからの自分に役立ちそうですか？

大変役立ちそう     役立ちそう     あまり役立ちそうにない     役立たない

理由 自分の成長のため、パートナーとのよりよい関係、サービスの向上につなげたいと思います。

2. 感想、林へのメッセージなど頂ければ幸いです。

貴重な研修ありがとうございました。  
しっかりと学びたいと思います。

ありがとうございました。

# 宮栗研修 アンケート

所属： \_\_\_\_\_ 名前： \_\_\_\_\_ (匿名可)

1. 本日の研修はこれからの自分に役立ちそうですか？

大変役立ちそう     役立ちそう     あまり役立ちそうにない     役立たない

理由 現在子入塾相談を直接行う立場ではないのだが、  
実際行う立場の人間への指導・研修として十分活用でき  
るため。

2. 感想、林へのメッセージなど頂ければ幸いです。

いつもありがとうございます。スタッフ教育のための「学び」として  
本日のご縁にも感謝です。

ありがとうございました。

# 営業研修 アンケート

所属： \_\_\_\_\_ 名前： \_\_\_\_\_ (匿名可)

1. 本日の研修はこれからの自分に役立ちそうですか？

大変役立ちそう     役立ちそう     あまり役立ちそうにない     役立たない

理由

面談において、生徒・保護者の話をする際、アンケートの1つで Yes と答えた方が気分がよくなるかと思うので、ワロキングで決まるとアンケートを生かしていったらいいと思うので。

2. 感想、林へのメッセージなど頂ければ幸いです。

貴重な交流の場、ありがとうございました。

ありがとうございました。

# 営業研修 アンケート

所属： \_\_\_\_\_ 名前： \_\_\_\_\_ (匿名可)

1. 本日の研修はこれからの自分に役立ちそうですか？

大変役立ちそう     役立ちそう     あまり役立ちそうにない     役立たない

理由 自塾の強さをいさアピールしたところ。それは他塾と同じ。  
造らねえ行なうには <sup>自分の</sup> スイッチ → 相手の気持ちを探り、動かす → 成功  
決断を促すためのスキルを駆使し、目的を達成する心要がわかった。

2. 感想、林へのメッセージなど頂ければ幸いです。 こういうところが痛感でした。  
ありがとうございました。

ありがとうございました。

# 営業研修 アンケート

所属： \_\_\_\_\_

名前 \_\_\_\_\_

(匿名可)

1. 本日の研修はこれからの自分に役立ちそうですか？

大変役立ちそう     役立ちそう     あまり役立ちそうにない     役立たない

理由

本日の研修で得られた知識/技術全てが私自身にとって非常に新鮮なものであったと感じています。特にフロッギングにおける技術は私の不足しているものだったので、今後役に立つと感じています。

2. 感想、林へのメッセージなど頂ければ幸いです。

本日は研修として頂き、ありがとうございました。今後教室長としてリードしていく立場になった際に役立つ知識/技術を習得することができました。今回得た知識と自身だけでなく他のスタッフにも広げていきたいです。

ありがとうございました。

# 営業研修 アンケート

所属: \_\_\_\_\_

(匿名可)

1. 本日の研修はこれからの自分に役立ちそうですか？

大変役立ちそう     役立ちそう     あまり役立ちそうにない     役立たない

理由 レザリングをする際、相手の困っているところをどうやって引き出して行くのか。 Yesで答えてもらえるような質問をしたら良いのかを考えた。

2. 感想、林へのメッセージなど頂ければ幸いです。

いつも石井修ありがとうございます。今回で4回目になりましたが、毎日とても勉強になっています。

ありがとうございました。

# 営業研修 アンケート

所属： \_\_\_\_\_ 名前： \_\_\_\_\_ (匿名可)

1. 本日の研修はこれからの自分に役立ちそうですか？

大変役立ちそう    役立ちそう    あまり役立ちそうにない    役立たない

理由 今まで面談では、私流のやり方で進めていて、きちんと良い面、悪い面を言語化する事ができていた。しかし、今回の研修で、ゴールの仕方や、アプローチで自分に合っている事と合っていない事が明確に分かったからです。

2. 感想、林へのメッセージなど頂ければ幸いです。

本日はご多用の中、研修をさせていただき、ありがとうございます。  
今後の自分の営業に活かしたいと思います！

ありがとうございました。

# 営業研修 アンケート

所属 \_\_\_\_\_ 名前: \_\_\_\_\_ (匿名可)

1. 本日の研修はこれからの自分に役立ちそうですか？

大変役立ちそう     役立ちそう     あまり役立ちそうにない     役立たない

理由 高い営業力を培うために、必要なテクニックがたくさん  
あって、明日からすぐに活用できるからです。また普段の授業に  
も通じる部分もあったので実践していきなっています。

2. 感想、林へのメッセージなど頂ければ幸いです。

本日は、お忙しい中貴重な研修ありがとうございました。  
他の先生方とのロールレの中で自分の課題がたくさん見つけ  
ました。かなり具体的に返し方等が知れて大変勉強に  
なりました。ありがとうございました。

ありがとうございました。