

タカラスタンダードがリフォーム業界の人材育成を目的に 「リフォーム営業・コミュニケーション力強化研修」を初開催

システムキッチン・バスを中心とした住宅設備機器メーカー・タカラスタンダード株式会社（本社：大阪市城東区、代表取締役社長：渡辺岳夫）は、リフォーム業界の人材育成による顧客満足度向上のために、6月27日（木）にタカラスタンダード研修センター（埼玉県）にて「リフォーム営業・コミュニケーション力強化研修」を開催しました。



（講義の様子）



（グループディスカッションの様子）

タカラスタンダードでは、リフォーム工務店や建材販売店、燃料店などの取引先を対象に、リフォーム営業における実践力強化を目的とした「ホーロースクール」という研修を、1988年から行ってきました。昨年までの新潟県、福岡県、静岡県での開催に加え、今年からは仙台会場も追加し、全国4カ所で開催しています。ただ、宿泊を伴う研修であることや遠方の方は参加が難しいことから、全国各地での日帰り研修実施の要望を受け、リフォームの知識や営業のポイントを共有する「リフォームセミナー」を2017年から開催し、これまで2,000名を越える方々にご参加いただいております。そしてこの度、新たな要望をいただき、コミュニケーション能力のアップとリフォームニーズの受注力強化に特化した“ミニホーロースクール”を埼玉県で初開催する運びとなりました。「リフォーム営業・コミュニケーション力強化研修」として正式に開催するのは今回が初めてです。

当日は全国各地で「リフォームセミナー」の講師役を担う当社の社員が進行役を務め、グループディスカッションやロールプレイングを通じてリフォーム営業に必要な話す力と聴く力を身に付けていただきました。若手の営業マンを中心に約20名が参加し、「自分の（営業）トークの良い点・悪い点がわかった」や「今後の現場調査や営業の際に生かせる内容だった」などのお声をいただきました。参加者アンケートによる満足度も平均22.5点（25点満点）と、非常に満足度の高い研修となりました。6月の研修も早々に定員に達したため、10月にも埼玉で同研修を開催予定です。今後は、リフォームセミナーと同様、全国各地での開催も検討していきます。

タカラスタンダードはこれからも長年培ってきた住宅設備機器メーカーとしてのノウハウを生かし、リフォーム現場獲得のためのコミュニケーション力、提案力の向上を図ることで、リフォーム業界全体の人材育成に貢献してまいります。

<タカラスタンダードとは>

1912年創業。『ずっと「愛せる」というしあわせ。』をブランドコンセプトに、独自の「高品位ホーロー」技術を活かしたシステムキッチン・バスを中心とした住宅設備機器を製造販売。より高度化、多様化、複合化するお客さまのニーズにお応えするホーロー技術のリーディングカンパニーとして、また住宅設備機器のトップメーカーとして、次世代を担う新たなホーローの可能性を追求し、快適な暮らしの創造を目指しています。

【設立：1912年5月30日（創業107年） / 売上高（連結）1,932億円（2018年度） / 従業員数（連結）6,186名】