

一日の目標・仕事は分かりやすく細かく具体的な数字で

二次販売の点検項目を決めて点検を行ったか確認

スタッフに必要な知識をあたえていく。

予定を立てる時は次の年も必ず考えておく

次につながる様に電話番号の登録をしてもらう。スタッフには「ロール？」

接客にならしてもらう。お客様に接する時間を増やせる様に仕事を進めさせる

部下の指示出しが今までできていなかった。雑な指示が多かったと思う

一日の行動月の目標、スキルアップなどの具体的な指導、指示、そして

自分自身の行動もわかる物だと思った。自分でやらなければならないという

意識をやる。お全体をもう一度作り直していく。

お客様への面談時間を多くするということを

具体的に考えてスタッフに伝えることを思っている。