



株式会社ジェック

アフターサービス部門の強化なら ジェックへ！

Just Excellent Core value Creator

需要創造型サービス部門変革支援プログラム

～ 顧客接点強化／ファン客創造力強化 ～

モノづくりフェア 2020

JECCO
Just Excellent Core value Creator
株式会社ジェック

Copyright JECC Co.,Ltd.

株式会社ジェックのご紹介

Just Excellent Core value Creator

1964年創業

「創造的な人づくり組織づくり」を強みとしている**「経営変革をご支援する」**会社です。

- ◆ 拠 点 : 東京（本社）・名古屋・大阪
- ◆ 現地法人 : 上海（中国）・ハノイ（ベトナム）
- ◆ ご支援企業 : 約22,000社
- ◆ ご受講者数 : 約261万人（延べ）
- ◆ 業務内容 :

コンサルティング

研修・
トレーニング

診 断

コンテンツ
e-learning
情報サイト
等

お客様がその先のお客様に選ばれ続けるために、ジェックは「共創型コンサルティング」でご支援します。

Copyright JECC Co.,Ltd.



株式会社ジェック

株式会社ジェックのご紹介

Just Excellent Core value Creator

◆企業理念◆

お役立ちに満ちた経済社会を創るために、
行動理論の改革と集団性格の革新で、
お役立ち道を究めつつける企業を創る

行動を変える



【行動理論の改革】

変わり続けることができる
社員づくり

あたり前基準を 引き上げ**定着**させる



【集団性格の革新】

多様性からイノベーションを
生む組織文化の革新

お役立ちに基づいた ビジネスモデルの実現



【実践理念経営の実現】

理念をベースに顧客価値を
共創する経営

アフターサービス分野でのお役立ちの歴史

Just Excellent Core value Creator

株式会社ジェック

1964年	「日本経営者懇談会」として創業。 「営業マン実力強化合宿訓練（C S T）」をはじめとする各種訓練を開発・発売
1971年	「経営管理者実力強化合宿訓練（L P）」を開発・発売
1974年	「新入社員訓練（S）」を開発・発売
1979年	「サービスマン対人能力強化訓練（S V）」を開発・発売
1980年	「営業マネジャー実力強化合宿訓練（SM）」を開発・発売
1985年	ジェック20周年記念として、P・F・ドラッカー氏を招聘「ドラッカーセミナー」を開催
1993年	「C S マインド強化セミナー（C S M）」を開発・発売
1999年	「代金（料金）回収折衝力強化コース（D K）」を開発・発売
2000年	「サービスエンジニアのための提案営業力強化コース（S V M）」を開発・発売
2001年	「サービスマネジメントによる事業変革促進プログラム（S M D）」を開発・発売
2002年	「コールセンターのためのサービスマネジメント力向上コース（S M C）」を開発・発売
2011年	「サービスエンジニア意識診断（S V - R）」を開発・発売
2012年	慶応義塾大学大学院SDM科が研究・開発した「安全文化診断（S C D）」の発売
2013年	慶応義塾大学大学院SDM科と「組織文化診断（S B S）」を共同開発・発売
2014年	サービス価値創造支援チーム（S V C） 組成

CONTENTS

Just Excellent Core value Creator

株式会社ジェック

NO	テーマ	ページ
1.	アフターサービス部門の課題と求められる姿	5
2.	「需要創造型サービス部門」とは	10
3.	需要創造型サービス部門への変革支援プログラム	13
4.	コンサルティングのイメージ：全体像（お取り組み例）	15
5.	コンサルティング：現状把握・課題統合	16
6.	コンサルティング：実行～トレーニング	20
7.	コンサルティング：実行～行動変容/習慣化、検証	26
8.	ご提供サービスのご紹介（eラーニング、公開コース他）	29
9.	グローバル展開	32
10.	メールマガジンのご紹介	36

1. アフターサービス部門の課題と求められる姿

アフターサービス部門が抱える課題

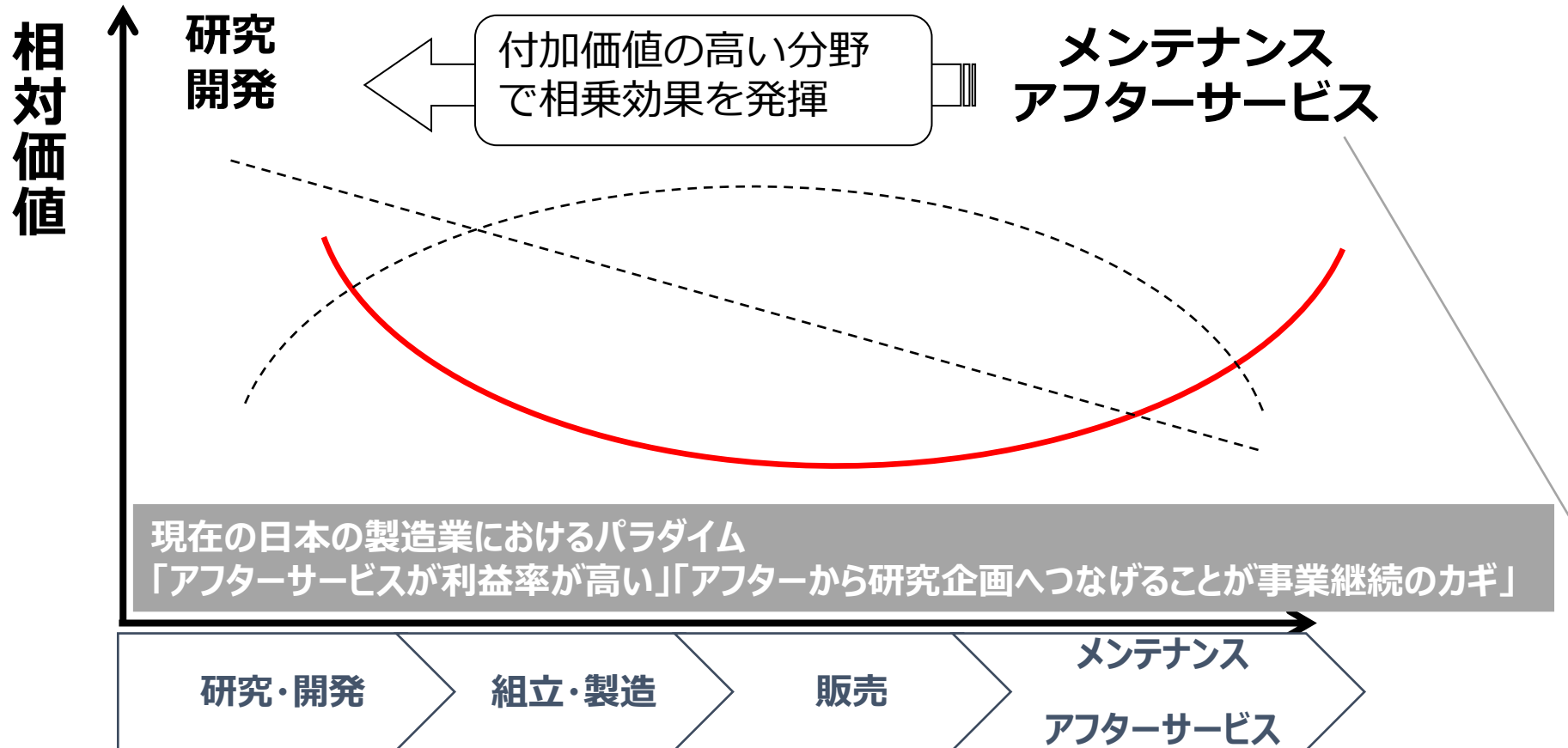
Just Excellent Core value Creator

- 収益性を向上させたいが、人手も足りず、仕事の生産性も上がらないため、現状の仕事をこなすことで手一杯
- 「いそがしい」「時間が無い」が部門全体の合言葉のようになっている
- 現場での情報を拾い上げて、社内にフィードバックしてほしいが、提案に生かせるような有用な情報が上がってこない
- 職人気質のベテランエンジニアが多く、後輩指導をしっかりと行ってほしいが、背中で見せる指導法になっており、技術継承が行われない
- 管理者層がいくら後押ししても、現場のモチベーションが上がらず、変革に対しての機運が高まらない
(管理者層と現場層での意識格差が大きい)

1. アフターサービス部門の課題と求められる姿 サービス部門のパラダイムシフト

Just Excellent Core value Creator

スマイルカーブへの『パラダイムシフト』が起こっている



出典：ものづくり白書2013

アフターサービス部門が製造業における事業継続のキーファクター！！

1. アフターサービス部門の課題と求められる姿 環境変化と変革（需要創造）の必然

Just Excellent Core value Creator

株式会社ジェック

- ◆成熟した市場では、製販部門だけの収益力が低下し、**アフターサービス部門の収益力強化**が求められている。（＝サービスの事業化）
- ◆資源の枯渇、環境配慮という観点からも、**顧客のアフターサービスに対する期待**は高まっている。
- ◆一方、「国内の保守市場の縮小」、「保守料金下落」などアフターサービス部門を取り巻く、**市場環境は益々厳しく**なっている。
- ◆「きちんと修理する（技術）」「感じよく対応できる（対人マナー）」だけでは、お客様の期待には応えられず、収益の向上にもつながらない。
- ◆機械のことだけでなく、**お客様の業務、経営にまでアンテナを立て、新たな価値を生み出す人と組織へ、組織（部門）としての変革**が求められている。
- ◆つまり、新たな価値を生み出す、**「需要創造型サービス部門」への変革**が必要。

1. アフターサービス部門の課題と求められる姿 エンジニアに求められていること

Just Excellent Core value Creator

- ・ 確かな技術を発揮して、速く、確実に直して欲しい
- ・ 親切的な対応で、良い印象を与えて欲しい

+

- ・ お客様の情報を集めてきて欲しい
- ・ 次の仕事につなげてきて欲しい
- ・ プラスアルファの提案をして欲しい

**自分からお客様に働きかけて、
“ファン客” を創造するエンジニア**

1. アフターサービス部門の課題と求められる姿 エンジニアならではの強みを活かす

Just Excellent Core value Creator

営 業

情報セキュリティが厳しく、打合せ
コーナーから奥には行きづらい

新型コロナ感染症の影響で、
オンラインでの商談が主流に

「売り込まれる」という警戒心がある

サービスエンジニア

製品を使っている現場
に入り込んで仕事をする

新型コロナ感染症の影響はあるが、
お客様の仕事は止められない

エンジニアならではの安心感
(ユニフォーム、技術者ならではの誠実な印象)

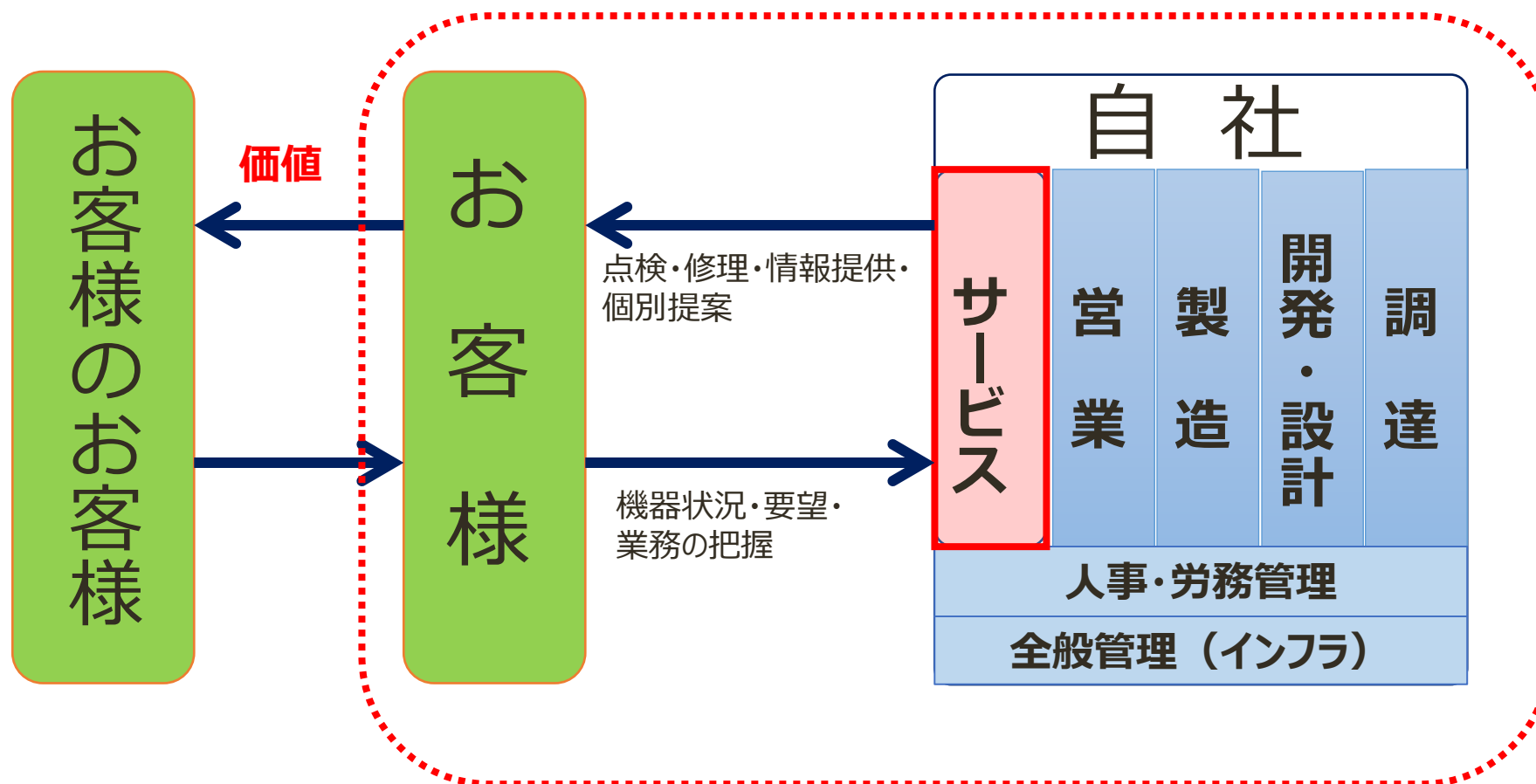
サービスエンジニアの方が**圧倒的に**
お客様の情報を掴みやすい！

2. 「需要創造型サービス部門」とは

Just Excellent Core value Creator

需要創造型サービス部門とは、

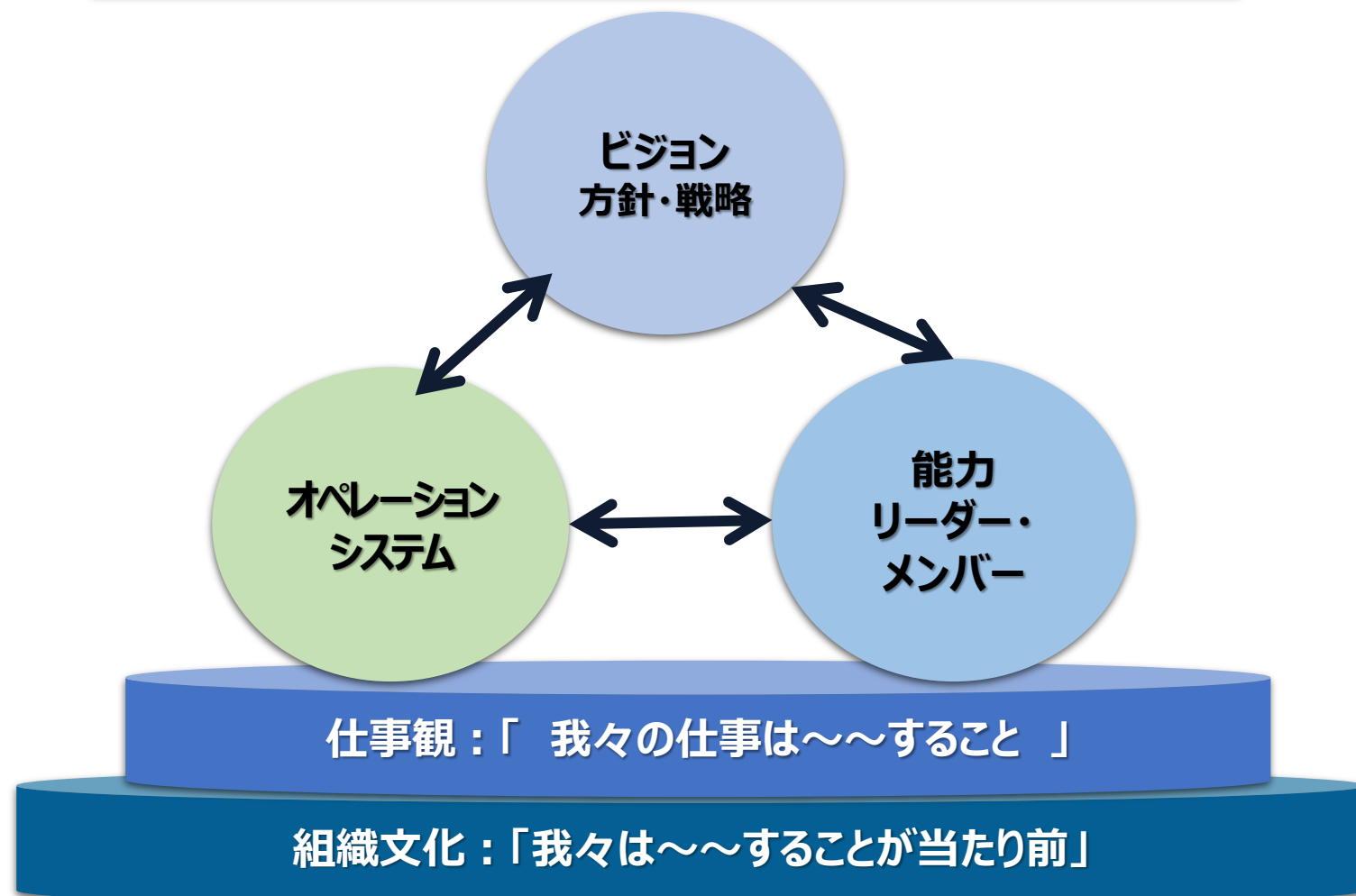
お客様のその先のお客様のニーズを見据えて、
当社とお客様とが需要創造に向けて価値創造を行う部門のこと。



2. 「需要創造型サービス部門」とは 「需要創造型サービス部門」の実現に必要なファクター

Just Excellent Core value Creator

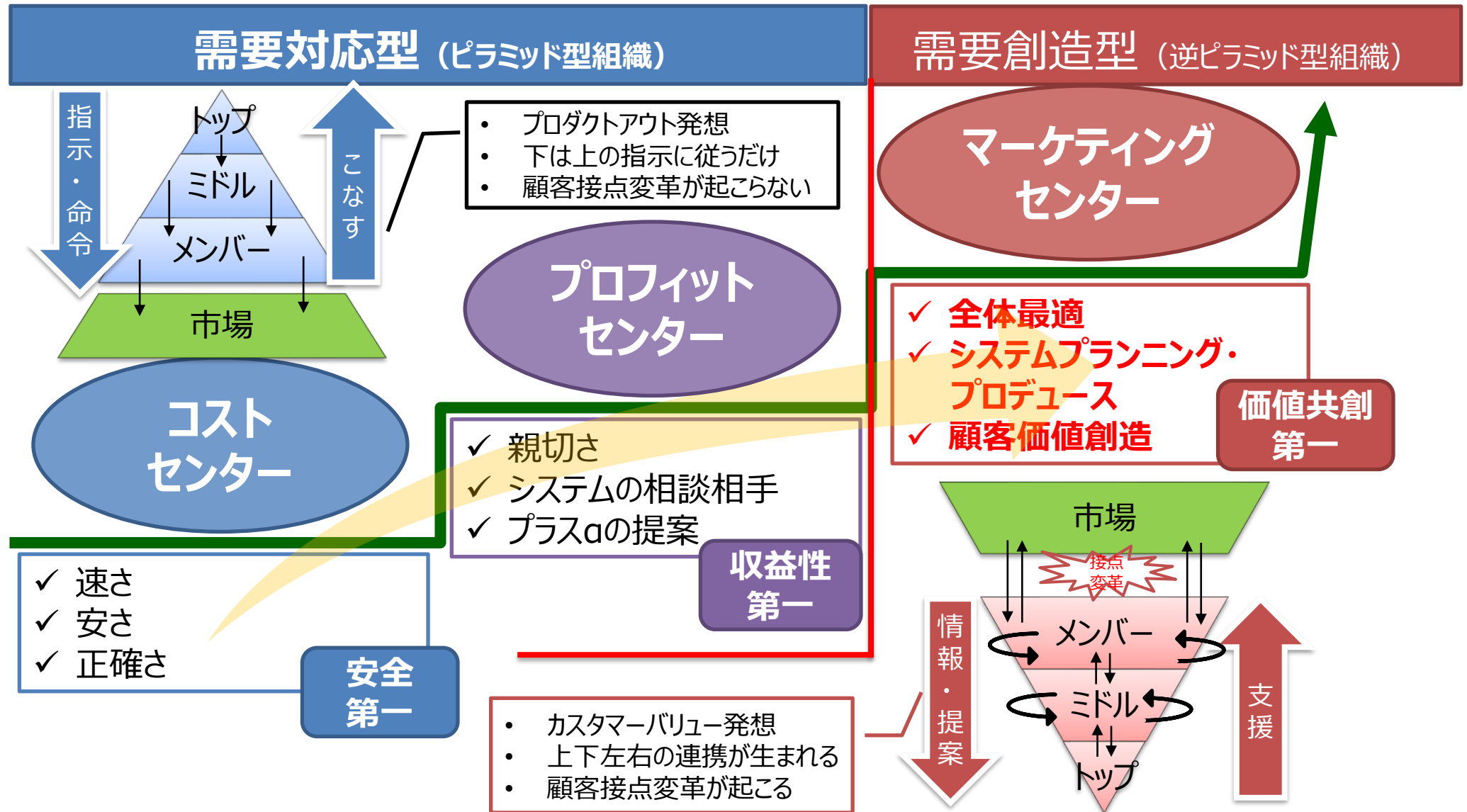
需要創造型サービス部門



2. 「需要創造型サービス部門」とは これからのサービス部門の本質的役割の進化プロセス

Just Excellent Core value Creator

株式会社ジェック

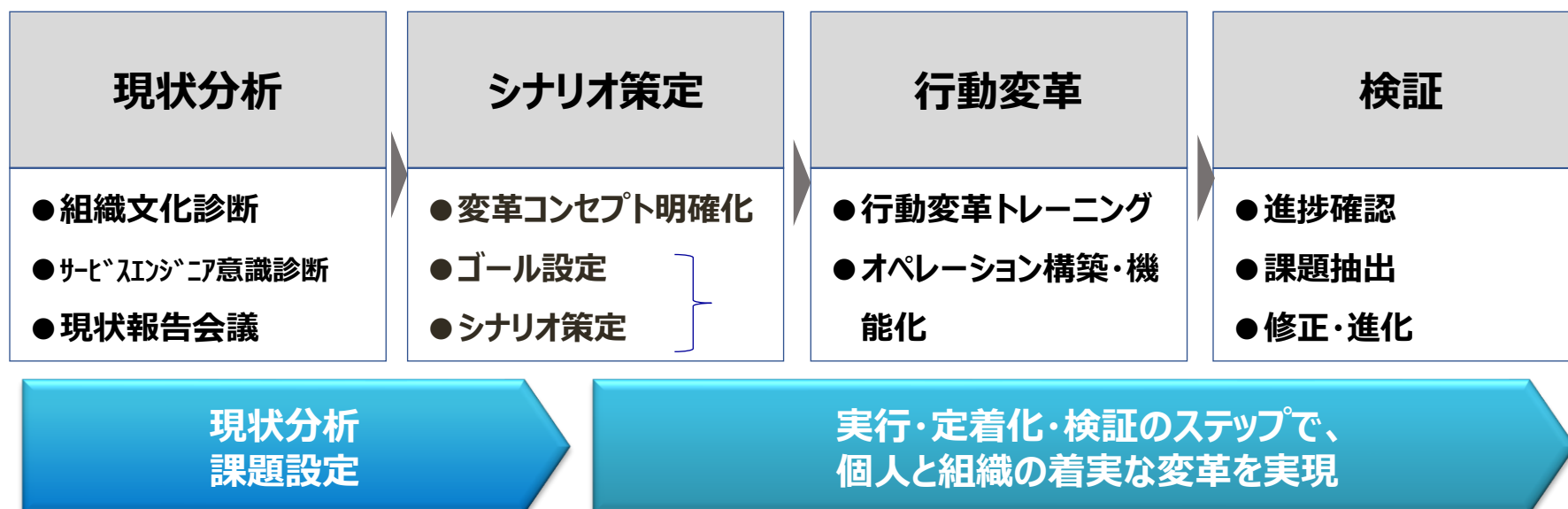


3. 需要創造型サービス部門への変革支援プログラム SVISSプログラム

Just Excellent Core value Creator

SVISSプログラム Service Value Innovation Support System

サービス部門の変革に向け、
診断、トレーニング、コンサルティングを通じ、**個人と組織**に根付いている
価値観と行動習慣の変革を支援するプログラムです。



3. 需要創造型サービス部門への変革支援プログラム ジェック独自の効果的な教育のしくみ

Just Excellent Core value Creator

株式会社ジェック

【考え方】



**e-learning
意識診断**

【スキル】



トレーニング

【実践】



**実践と正しい振り返り
を繰り返し定着させる**

貴社個別のコンサルティング（SVISS）にてご支援

4. コンサルティングのイメージ：全体像（お取り組み例）

Just Excellent Core value Creator

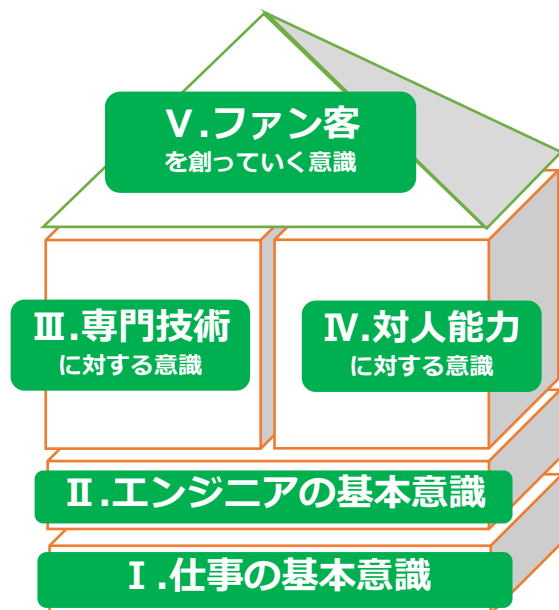
株式会社ジェック

第1フェーズ	第2フェーズ	第3フェーズ	第4フェーズ
3ヵ月	1年目	2年目～	3年目～
現状把握 課題統合	実行	定着化	検証
● 全社・部門別の実態把握 ● 「変革コンセプト」の設定と統合 ● ゴール設定 ● シナリオ作成	● 行動変革・トレーニング ● マネジメント・OJTの機能化	● 成功事例・失敗事例の共有と新たな課題抽出 ● オペレーション構築・機能化	● 定期的C Aによる進捗確認 ● 成果測定 ● 課題の修正と進化
①組織文化診断を実施し、部門の実態を正確に把握し、共有します。 ②取り組みの全体像を関係者全員（部門内外）が共有するための「変革コンセプト」と、その「実現シナリオ」を共創します。	①「変革コンセプト」とシナリオに基づき対象別の施策を計画的に実施します。 ②各施策ごとに期待される成果と検証方法を事前に明確にし、取り組みのPDCAサイクルを回します。	①取り組みを通じて生まれた成功事例や、問題克服事例などを共有し取り組みを加速させます。 ②現場の取り組みをサポートする支援策や、定着を図るための仕組みなどを構築します。	KPIに基づく成果測定や、組織文化診断（再診断）等の結果を評価し、体系の整備・進化を図ります。

5. コンサルティング：現状把握・課題統合 サービスエンジニア意識診断/個人分析

Just Excellent Core value Creator

サービスエンジニアに必要な5つの意識を見える化



■「5つの意識」

【V. ファン客を創っていく意識】

➤ お客様の信頼関係を築きながら、新たなファン客をもどんどん増やそうとする意識

【IV. 対人能力に対する意識】

➤ コミュニケーションを大切にし、お客様の真の要望を汲み取り、適切な状況対応をしようとする意識

【III. 専門技術に対する意識】

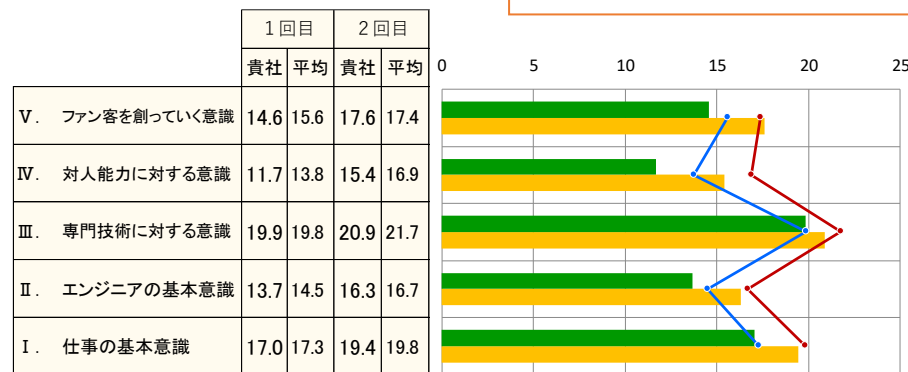
➤ プロのサービスエンジニアとして現状に甘えず、専門技術を磨き続けようとする意識

【II. エンジニアの基本意識】

➤ サービスエンジニアとして誇りを持ち、組織を活用して実践しようとする意識

【I. 仕事の基本意識】

➤ お客様、自分の仕事、自分をしっかり見つめ、大切にしようとする意識



平均とは、統計データの平均点です。(2019年12月までの統計)

**個人の意識傾向
課題を把握できる**

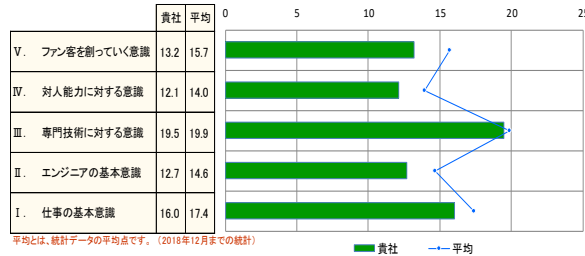
5. コンサルティング：現状把握・課題統合 サービスエンジニア意識診断/組織傾向分析

Just Excellent Core value Creator

株式会社ジェック

部門別、階層別、役割別、等の意識レベルから課題を浮き彫りにます

<統計データとの比較>



<回答傾向からの分析>

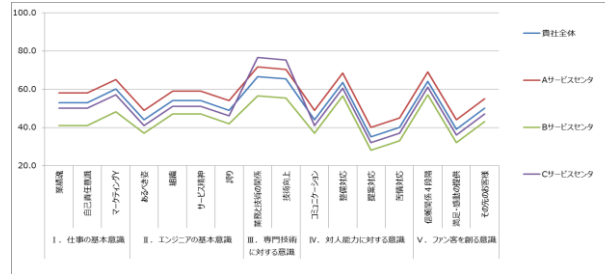
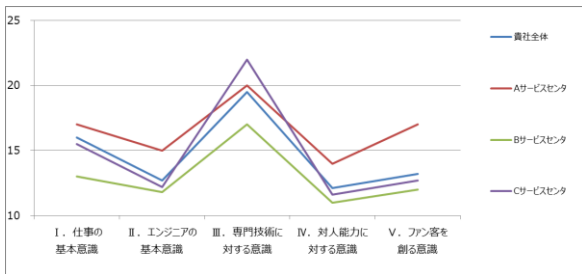
上位5問

No	設問	貴社 正答率	統計 正答率	乖離度
1	沢山の技術を身に付けると資格取得は、対応レベルを上げ、結果としてエンジニアとしての信用を勝ち取るにつながる。	92.3%	85.0%	0.07
2	お客様を取り巻く市場の変化や、お客様の業務の変化は、取り扱っている機械の変化にもつながる。	91.3%	87.3%	0.04
3	エンジニアの仕事は、指示されたことを的確に行うことも必要だが、現場対応も積極的に行うことが望まれる。	88.1%	84.7%	0.03
4	不具合が予測されなくても、それを不具合が起きる前に言うことは、お客様に不安を与えるので、避けた方がよい。	86.3%	93.7%	-0.07
5	常にお客様に頼られ、対応できるエンジニアも良いエンジニアである。さらに、お客様が気づいていない事に對し、先手を打って対応ができるエンジニアは一流のエンジニアである。これこそが、お客様が求めるエンジニアである。	78.6%	76.4%	0.02

<個人の課題>

I	II	III	IV	V
2.2	1.9	2.9	2.3	1.9
2.1	1.8	2.3	1.8	1.9
1.8	1.8	2.2	1.7	1.8
1.8	1.6	2.2	1.7	1.8
1.7	1.4	2.1	1.6	1.7
1.7	1.4	2.0	1.4	1.7
1.6	1.4	1.9	1.3	1.7
1.6	1.3	1.9	1.3	1.6
1.6	1.3	1.8	1.2	1.6
1.5	1.2	1.8	1.2	1.4
1.5	1.1	1.5	1.2	1.3
1.5	1.0	1.5	1.0	1.2
1.5	0.9	1.2	1.0	1.2
1.1	0.8	0.8	1.0	1.1

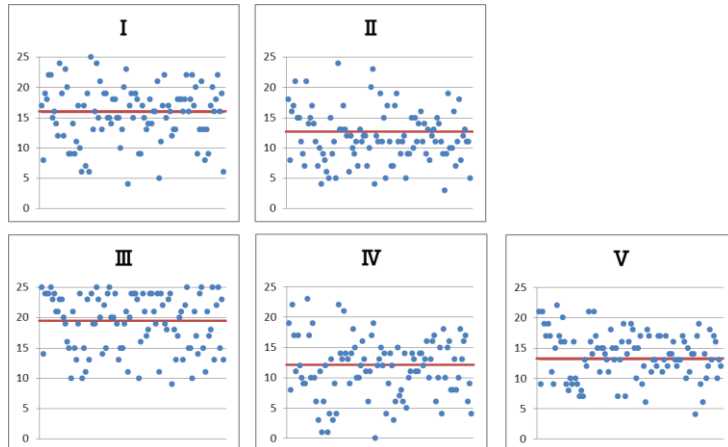
<組織の課題>



組織の傾向 課題を把握できる

<組織傾向分析>

- 1) 全社の傾向分析 (集団基準/組織風土)
- 2) 拠点別の比較
- 3) 役割別の比較
- 4) 階層別の比較
- 5) 年齢 (経験年数別) 別の比較



5. コンサルティング：現状把握・課題統合

組織文化診断/組織文化分析

Just Excellent Core value Creator

組織文化を3つの価値観で診断します

文化を変える。未来を変える。

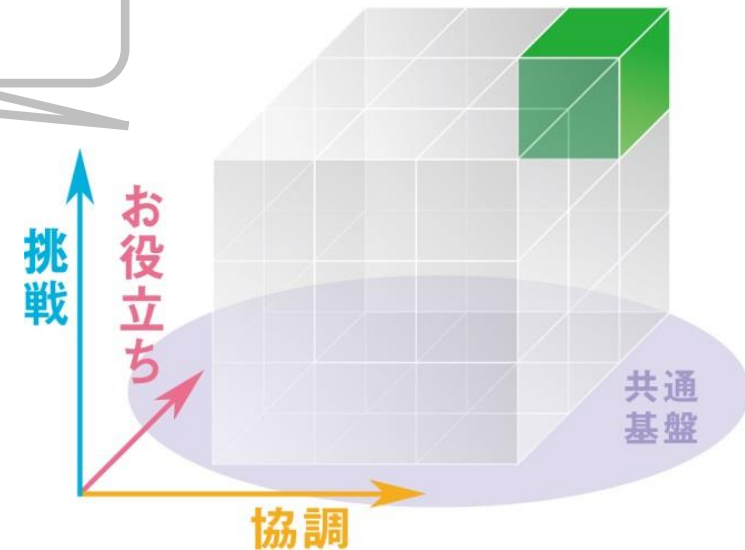
組織文化診断

組織文化の変革で、持続的成長を実現します

組織文化は、「業績」と連動し、非常に大きな影響力を発揮するにもかかわらず、どのように扱えば良いのかがあいまいになりがちです。見えないが故にコントロールが難しいこの組織文化を“3つの価値観”で見える化し、効果的な変革の打ち手もご提供します。

3つの価値観がすべて強いと、「市場へのお役立ちに向かって結束してチャレンジし、新たな価値を創造し続ける」文化になっていると言えます

お役立ち	市場や社会のお役に立とうとする価値観
挑 戦	あらゆる可能性にチャレンジし続けようとする価値観
協 調	共創し、協働しようとする価値観
共通基盤	3つの価値観を醸成するために必要な組織基盤の指標 (組織の体制・制度・仕事の進め方・環境)

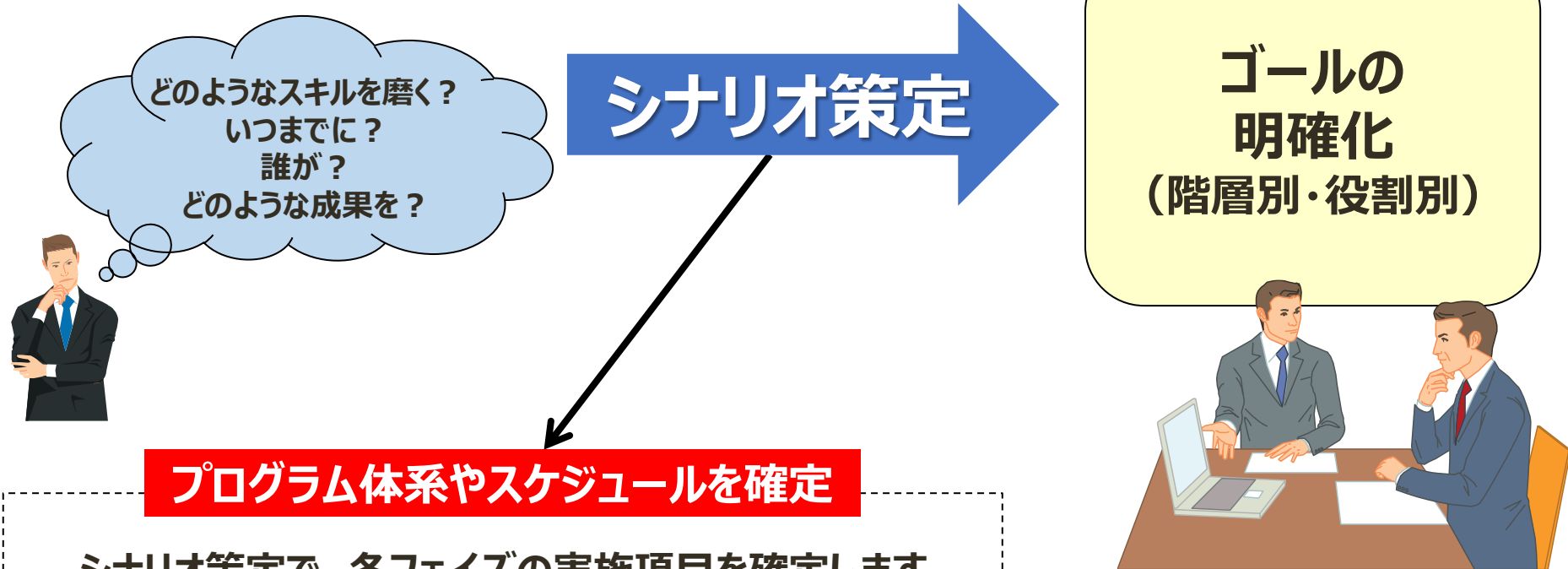


自組織の組織文化を3つの軸で分析すれば、現場での効果的な打ち手を創出できます

5. コンサルティング：現状把握・課題統合 ゴール設定・シナリオ作成

Just Excellent Core value Creator

- ◆ゴールを曖昧なまま進めると、変革行動の的も絞れず
振り返り時の検証も曖昧になります。



シナリオ策定で、各フェイズの実施項目を確定します

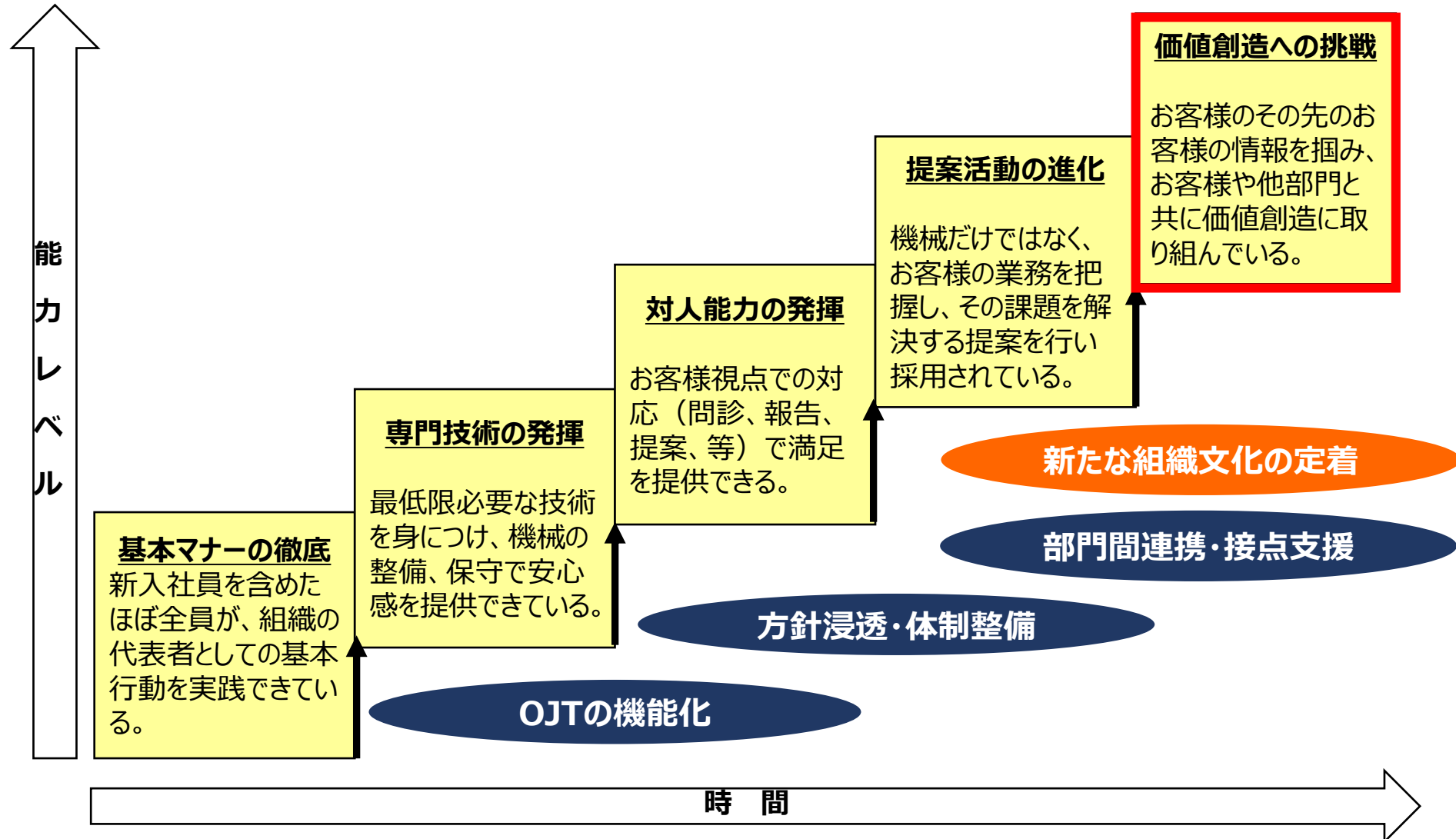
- 支店組織にどう波及させるか
- サービス責任者のOJTをどう連動させ、機能させるか
- 検証のポイントは何か
- どのようなオペレーションをいつまでに作るか・・・など

- ◆ゴールを明確にすることで、部門間や、
リーダーと各担当間での、取り組みに
おける一枚岩体制が強化できます。

6. コンサルティング：実行・トレーニング 「需要創造型サービス部門」実現ステップ

Just Excellent Core value Creator

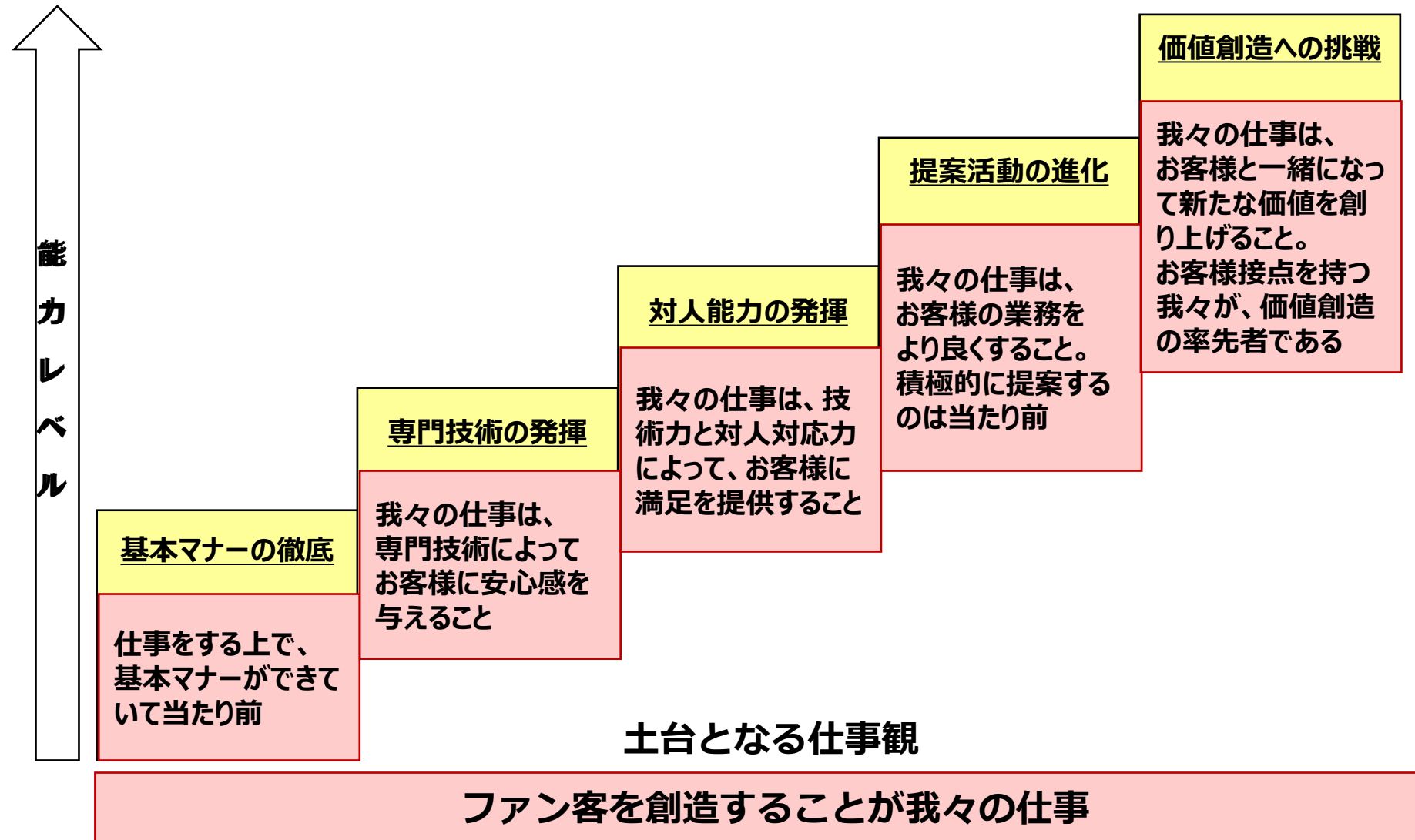
株式会社ジェック



6. コンサルティング：実行・トレーニング ステップごとの仕事観の変化

Just Excellent Core value Creator

株式会社ジェック



6. コンサルティング：実行・トレーニング サービスエンジニアのためのファン客創造力強化コース①

Just Excellent Core value Creator

サービスエンジニアが「ファン客を創る」ための個別対応能力を強化します

整備対応でファン客をつくる！

苦情対応でピンチをチャンスに！

エンジニアならではの**提案**が活きる！

【実施内容】

1. 信頼関係づくりの4段階
2. コミュニケーションスキルトレーニング
3. 折衝プロセス・ロールプレイング

【整備対応】 【提案営業】 【苦情対応】

オンライン

eラーニング

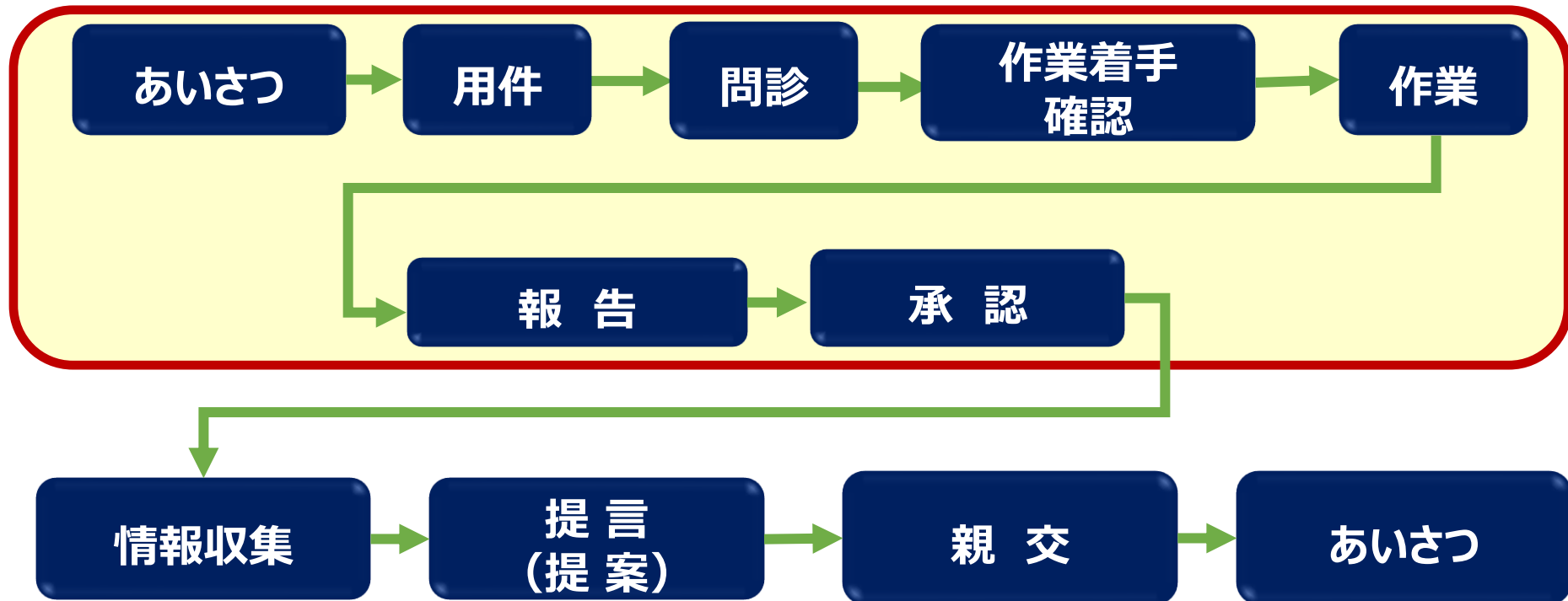
集合対面研修

6. コンサルティング：実行・トレーニング サービスエンジニアのためのファン客創造力強化コース②

Just Excellent Core value Creator

●ファン客を創造する整備対応の基本●

このプロセスで、信用・満足が得られていなければ、「情報収集」も「提言」も成り立たない！



「情報収集」、「提言（提案）」の
トレーニングだけでも効果は薄い！

貴重なチャンス！
（だが苦手な方が多い）

6. コンサルティング：実行・トレーニング サービスエンジニアのためのファン客創造力強化コース③

Just Excellent Core value Creator

● 主なカリキュラム ●

1 日目

- 目指すエンジニア像を明確にする
- 基本の仕事観を整理する
- 信頼関係づくりのステップを理解する
- 信頼関係を築いていくために必要なスキルをトレーニングする
- 業務の流れに沿って、具体的な行動と考え方を整理する
 - ・整備対応
 - ・提案営業対応

2 日目

- ロールプレイングを通じて、行動傾向を明らかにする
- 行動傾向から、持っている考え方に気づく
 - ・整備対応
 - ・提案営業対応
- 業務の流れに沿って、具体的な行動と考え方を整理する
 - ・苦情対応

3 日目

- ロールプレイングを通じて、行動傾向を明らかにする
- 行動傾向から、持っている考え方に気づく
 - ・苦情対応
- 組織で活躍するために必要な考え方を整理する

★ 貴社の要望に合わせて、内容や実施時期及び回数などもカスタマイズいたします。
(1 日×3 回、2 日+フォローコース1 日 等)

6. コンサルティング：実行・トレーニング

参考：サービス価値創造支援プログラム（抜粋）

Just Excellent Core value Creator

貴社のサービスエンジニアの強みを生かす！ 課題・レベルに対応したコース

サービスエンジニアのための 提案営業力強化コース

◆提案営業はお客様の問題解決のお手伝い。現場を知るエンジニアだからこそその強みを生かす

- ・C Sを推進する方向で、目指すべきサービスエンジニア像を明確にすると同時に「サービスエンジニアならではの提案営業力」を強化します。
- ・お客様の問題解決の良きパートナーとしてのスタンスを確立します。

サービスエンジニアのための 基本対人能力修得コース

◆サービスエンジニアの誇り。組織の代表としてファン客を創造する基本を体得

- ・「会社の顔」として、サービスエンジニアとして持つべき基本の考え方を習得します。（企業人意識、お客様との信頼関係作りのポイントなど）
- ・基本動作や整備対応の基本の流れを学び、サービス行動の基本を確立します。

人財育成・組織マネジメント力強化コースも、サービス部門の特性に即して展開します

戦略浸透プログラム

◆上位戦略の浸透・実践のためのマネジメント・戦略行動実践化

- ・アフターサービス部門における戦略浸透の課題である、「現状の業務活動」と「新戦略行動」の両立を図る「知恵」を創出します。
- ・戦略経営の時代に求められるサービス部門の管理者及びメンバーとしての役割を認識し、上位戦略推進に向けた戦略行動を加速させます。

サービスマネジメントによる 事業変革促進プログラム

◆お客様に提供する自社ならではの価値＝サービスコンセプト実現のマネジメント

- ・自社ならではのサービスコンセプトを創出し、正しく理解し、それに連動した部門のコンセプトとその実現課題を創出する思考回路を磨きます。
- ・コンセプトの浸透、実践を通じて、顧客思想の強化と期待される行動変革を実現します。

7. コンサルティング：実行・行動変容/習慣化、検証 行動変容の壁（関所）を押さえる

Just Excellent Core value Creator

人の行動は、なぜ変わるのか？ 人の行動は、なぜ変わらないのか？

変革行動が定着するまでには、様々な壁となる、「**関所**」が存在します。この関所を整理し、関所を乗り越える仕掛けを組み込むことによって、変革行動が定着する確率が高くなります。

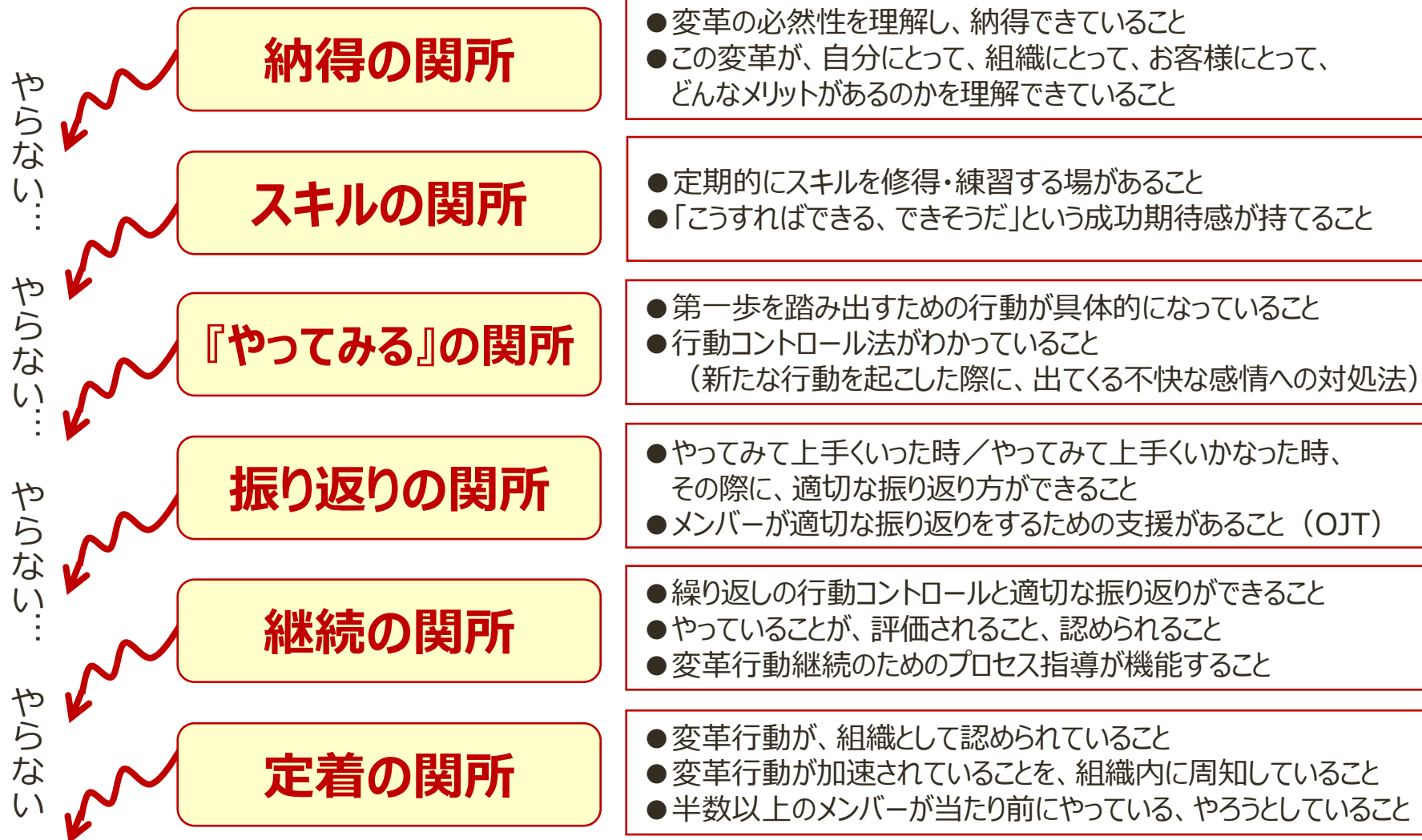
各関所は、全ての人が同様につまずく訳ではありません。
ここには個人差があります。人によって比較的容易に乗り越えられる関所もあれば、なかなか乗り越えられず変革行動が停滞してしまうこともあります。

各「**関所**」と、そこでの落とし穴を理解し、対策を講じていくことで、
変革行動に加速をつけることができます。

7. コンサルティング：実行・行動変容/習慣化、検証 人の行動が変わり、定着するまでの関所

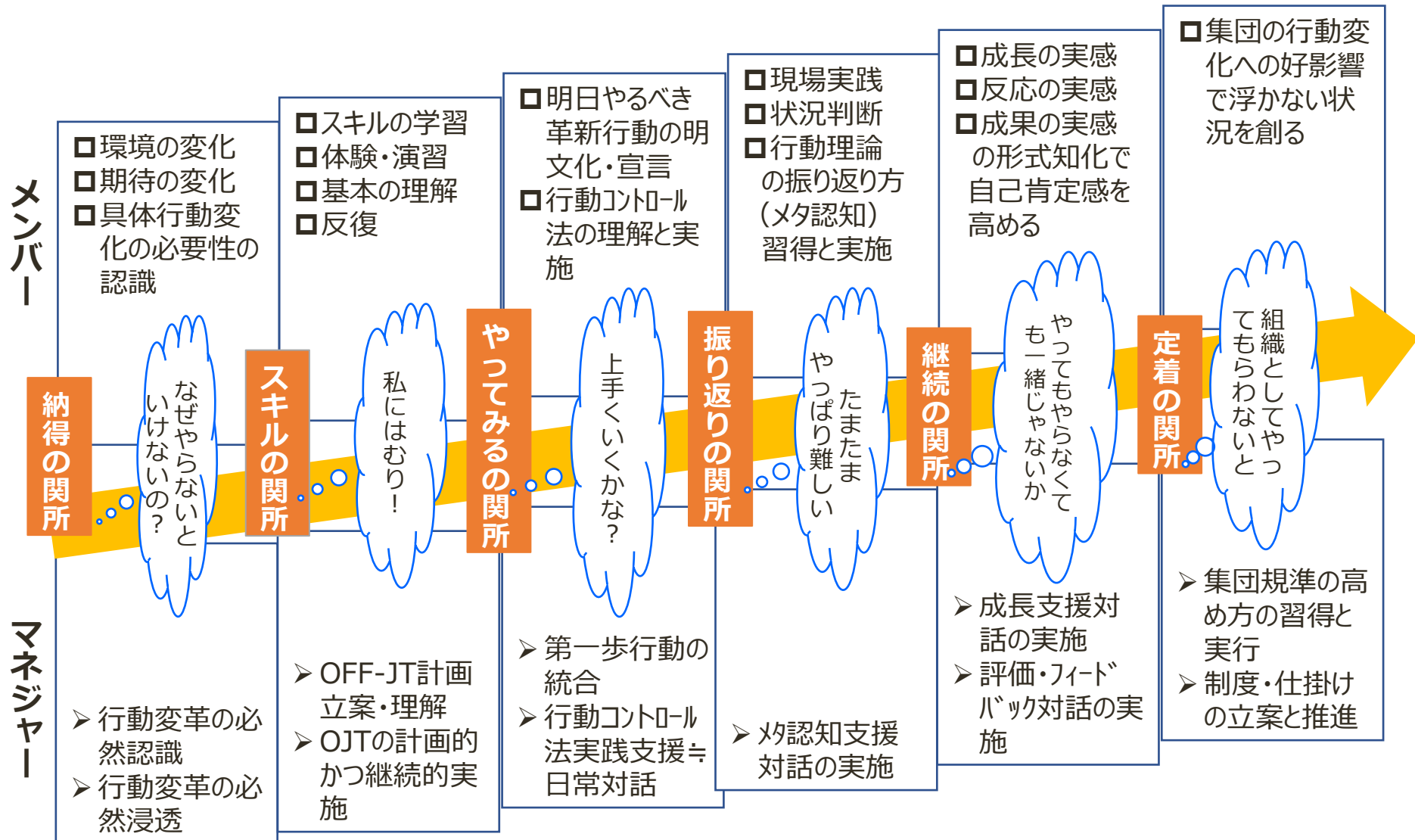
Just Excellent Core value Creator

株式会社ジェック



7. コンサルティング：実行・行動変容/習慣化、検証 行動変容定着プロセスイメージ

Just Excellent Core value Creator



8. ご提供サービスのご紹介：コンサルティング例

Just Excellent Core value Creator

株式会社ジェック



8. ご提供サービスのご紹介：eラーニング

Just Excellent Core value Creator

株式会社ジェック

第一章 はじめに	1. 本講座で目指すもの
第二章 目指すサービスエンジニア像	1. お客様との信頼関係づくり4段階（前半） 2. お客様との信頼関係づくり4段階（後半）
第三章 お客様対応の基本	1. コミュニケーション 2. 基本動作 セルフチェック
第四章 整備対応	1. サービス活動の流れと整備対応 2. 整備対応過程 問診～作業着手確認～作業 3. 整備対応過程 報告～承認 4. 整備対応過程 情報収集～提言 5. 整備対応の心得 セルフチェック
第五章 提案対応	1. サービス活動の流れと提案対応 2. 効用分析 3. 提案対応の心得 セルフチェック
第五章 苦情対応	1. サービス活動の流れと苦情対応 2. 苦情対応過程 あいさつ～動き 3. 苦情対応過程 伝え～提言 4. 苦情対応の心得 セルフチェック
第七章 まとめ	1. サービスエンジニアとして成長し続けるために

➤ サービスエンジニアの本質的役割である「ファン客創造」のために、「整備対応」「提案対応」「苦情対応」の三つのシーンでの対応スキルを習得します。

ファン客創造のイノベーター！

サービスエンジニアの

実践

対人スキル向上講座

【eラーニングについて】

- ・ 全20回／各回5-10分程度
- ・ 各章単体で個別に受講することもできます。
- ・ テキストやシートを活用し取り組んでいただきます。

反転学習が効果的

先に知識の習得を各自 e ラーニング等で行い、集合研修で、その知識の応用力を身につけるやり方です。知識の応用（研修内容の現場活用）を研修終了後に各自で行うこれまでの方法にくらべると、**学習内容の定着・活用が進みます。**

8. ご提供サービスのご紹介：公開コース

Just Excellent Core value Creator

◆ 弊社が設定した日程・会場において、複数の企業様からご参加いただくため、外部の方との交流、他流試合を求める企業様に大変好評です。

事前学習 (e-learning)

- はじめに
- 目指すサービスエンジニア像
- お客様対応の基本
- 整備対応
- 提案対応
- 苦情対応
- まとめ

+

1 日目 (集合orオンライン)

- 参加者紹介
- 日頃の自身の活動傾向を振り返る
- お客様との信頼関係づくり 4 段階」で工夫をしていることの共有
- 良い第一印象づくりのための基本動作トレーニング
- 整備対応のポイント確認
- 整備対応ロールプレイング
- 今日の「メタ認知」

2 日目 (集合orオンライン)

- 提案営業のポイント確認
- 提案内容を吟味する
- 提案営業ロールプレイング
- 苦情対応のポイント確認
- 苦情対応ロールプレイング
- 組織の一員として自分の役割を考える
- 2 日間の「メタ認知」

実践

【受講一カ月後】 ・設定した目標に対しての振り返り ・確認テスト ・修了証発行

9. グローバル展開

ご支援体制

Just Excellent Core value Creator

日本・中国・ベトナム・タイを拠点に、オールジェックで有機的に連携しながら、
貴社のグローバル戦略の実現をご支援します

◆日本人・中国人・ベトナム人・タイ人のインストラクター／コンサルタントが連携を取り、
現地の言葉で研修・コンサルティングを行うことが可能です。

- 同一の研修内容を多言語で展開することができます。

- *日本人マネジャーとローカルスタッフ合同の「問題解決コンサルティング」を、日本語と現地語でご支援することが可能です。

- 担当インストラクターは、ジェックの正規教育を受け、担当資格を取得後、研修・コンサルティングを行います。

- 日本人が理解しづらい現地スタッフの考え方や想いを翻訳し、日本人と外国人が共創のパートナーとなるためのサポートをします。



9. グローバル展開

ジェックのサービステーマ

Just Excellent Core value Creator

■コンサルティング Consulting

中国・A S E A N向け

- ・人事戦略構築
- ・ビジョン浸透取組
- ・階層別人材育成プラン構築
- ・組織風土診断
- ・社員意識調査 等

日本市場向け

- ・グローバル人材戦略構築
- ・人事制度構築
- ・組織風土改革
- ・コンセプトチェンジ 等

■研修・トレーニング Training

中国・A S E A N向け

- ・異文化コミュニケーション
- ・マネジメントの本質と実践（シリーズ）
- ・提案営業力強化（シリーズ）
- ・サービスマインド研修
- ・エンジニアの対応能力強化
- ・戦略的問題解決 等

日本市場向け

- ・外国籍部下とのコミュニケーション
- ・外国籍部下へのマネジメントの基本と実践
- ・駐在員のビジョン創出と役割認識
- ・階層別、職能別、各定型研修 等



9. グローバル展開 コンサルティング・研修実績（海外）

Just Excellent Core value Creator

株式会社ジェック

【中国】 お取り組み企業	テーマ	対象
大手空調メーカー	ビジョン浸透／現場問題解決等	現地スタッフ
大手技術サービス会社	営業力強化／営業管理者のマネジメント力強化	現地スタッフ
中堅 IT 会社	社員の基礎教育／マネジメント力強化	現地スタッフ
大手精密機械メーカー	駐在員マネジメント力	現地駐在の日本人管理者
大手化学メーカー	マネジメント強化シリーズ研修（半年間）	現地スタッフ
大手医療用品メーカー	中堅社員研修	現地スタッフ
公開コース	管理者基礎研修、提案力強化等	現地スタッフ
【ベトナム】 お取り組み企業	テーマ	対象
大手ベトナム国営銀行	日本企業をターゲットとしたマーケティング研修	日本企業を担当している営業パーソン
大手物流会社	マネジメント力強化研修	現地日本人と現地スタッフ
大手食品メーカー	次世代幹部育成研修	現地日本人と現地スタッフ
大手空調メーカー	人事戦略コンサルティング	現地日本人と現地スタッフ
大手機器メーカー	人事戦略コンサルティング	現地日本人と現地スタッフ
大手モーターメーカー	苦情対応力強化研修	カスタマーサービスセンター
大手造船会社	マネジメント力強化研修	現地スタッフ
大手樹脂加工メーカー	営業力強化研修	現地スタッフ
【ASEAN】 お取り組み企業	テーマ	対象
[タイ] 大手機械メーカー	マネジメント研修	現地日本人
[タイ] 大手空調メーカー	人事戦略コンサルティング	現地日本人 & 現地スタッフ
[タイ] 大手空調メーカー	次世代幹部研修	現地日本人 & 現地スタッフ
[インドネシア] 電気機器メーカー	社員の基礎教育／営業力強化研修	現地スタッフ & 営業パーソン



9. グローバル展開

コンサルティング・研修実績（国内）

Just Excellent Core value Creator

株式会社ジェック

お取り組み企業	テーマ	対象
大手空調メーカー	「グローバルリーダープログラム」	海外赴任を前提としたリーダー候補者
	「外国籍人材育成プログラム」	外国籍社員を受け入れてOJT指導する 日本人社員
大手メンテナンス	「グローバルマインド養成プログラム」	日本人サービスパーソン
大手医療機器メーカー	「サービスエンジニア向けプログラム」	ASEAN地区のサービスパーソン
大手自動車メーカー	「サービスコンセプトマニュアル化支援」 「おもてなし向上研修」 「問題解決研修」	ASEAN地区のサービスマネジャー
中堅不動産	「企業人基礎研修＆マナー向上研修」	ASEAN地区接客サービススタッフ
小売業	「企業人の基本研修」	現地に赴任する 中国人スタッフ(幹部候補生)

10. メールマガジンのご紹介

Just Excellent Core value Creator

お客様先で活躍するエンジニアのための
メールマガジン

<https://www.jecc-net.co.jp/mailmagazine>

- 月1回ペースで配信中
- アンケートにて、配信ご希望を承ります
- 電子書籍でバックナンバーを販売中
<https://www.jecc-kodojin.com/e-books>

ダウンロードありがとうございます

Just Excellent Core value Creator

お気軽にお問い合わせください

ホームページのお問い合わせフォーム
お電話からお問い合わせいただけます



<https://www.jecc-net.co.jp>

創造的な人と組織をつくる 情報サイト Neo行動人

<https://www.jecc-kodojin.com/>

東京本社：東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60ビル 20階

TEL 03-3986-6365 FAX 03-3982-5894

大阪支社：大阪府大阪市淀川区宮原4-1-9 新大阪フロントビル7階

TEL 06-6394-8335 FAX 06-6394-8337

名古屋営業所：愛知県名古屋市中区錦1-4-25 伏見ITビル4階

TEL 052-212-1621 FAX 052-212-1620