

ONBOARDING PROGRAM FOR SALES REPRESENTATIVES

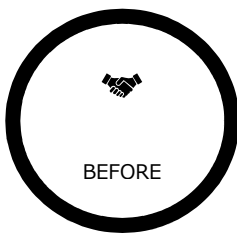
営業社員向け 6 か月入社研修プログラム

このプログラムは、GN ヒアリングがグローバルで実施している入社研修プログラムを日本に合わせてアレンジしたものです。この 6 か月間のプログラムを通して、補聴器の営業として活躍できるようになるだけでなく、新しい考えを身に付けることができ、営業活動の幅を広げることが可能になります。

GN ヒアリングでは 営業職の新入社員に対して BUDDY 制度を取り入れています。BUDDY はあなたの先輩であり、相談相手であり、仕事仲間です。6 か月間あなたをサポートします。

途中で HR(人事部)との面談が設定されていますので、いろいろな角度からのサポートを受けることが可能です。

また、研修の最後には海外工場視察研修で GN ヒアリングのグローバル規模のプロセスを自分の目で確かめることができます。



BEFORE

BEFORE THE BOARDING (入社前)

入社前から上司、BUDDY*、同僚、との接点を持つことで、GN ヒアリングで働くイメージを持てるようになります

具体的な仕事のイメージを持てることで、漠然とした不安が軽減されます

*BUDDY 制度：任命された BUDDY が 6 か月間サポートします



1 MONTH

KNOW THE COMPANY (会社を理解する)

まずは会社をよく理解していただきます

マネジメントとのコミュニケーション、各部門からの説明、就業ルールの説明を通して、会社の全体像を掴んでいただきます

2-3
MONTHS

KNOW THE PRODUCTS & SALES PROCESS

(製品と販売プロセスを理解する)

過去から最新機種に至るまでの製品の理解と OJT を通じた販売プロセスの理解、および Operation 部(製造部門)の理解もこの期間で進めることができます
GN ヒアリングで営業として活動するうえでの基礎を身に付けることができる期間です

4-6
MONTHS

KNOW MORE THE SALES PROCESS & VALUE SELLING

(プロセスの理解を深める・VALUE SELLING を理解する)

仕上げのプロセスです このモジュールを通して、活動計画を立てることや、データを活用した顧客ごとに差別化した営業活動、社内調整などが 1 人でできるようになります
また VALUE SELLING という GN ヒアリングのグローバル・セールス・トレーニングを通して、競合にはない GN ヒアリング独自の営業スタイルを身に付けることができます
研修の最後には 海外工場視察があります グローバルレベルで会社の理解を深めることができます