先輩
どうして営業職志望の
自分が設計部に
配属されるんですか？

そうね

それじゃあ
ウチの品質管理が
どんな風に
行われているか
説明できる？

えっ…と…

じゃあ
施工管理のことは？

…いえ

もう答えは
わかったでしょ？

私たちの仕事は
チームでやって
いるものなの

だから
製造の流れを把握
するためにも
他部署の
仕事を理解して
常に知識や技術を
アップデートしていく
ことが大切なのよ

自分の担当だけ
分かっていれば
いいってわけじゃ
ないんですね

垣見がほこる
『社内一貫製造』は
単に全工程を自社で行える
ってことじゃなくて
部署の枠を越えた
社員ひとりひとりの
学びによって造られて
いるってことね

そのための
ジョブローテーション
なんですね！

きみのように
営業志望であれば
知識の幅は提案力や
サポート力に直結
するものだし

それがお客様の
信頼や安心感に
繋がっていくんじゃ
ないかしら

わかりました！
自分 頑張ります！

ひと味もふた味も
違う営業マンを
目指して!!