課題提出型コース

9/17 勉強会（質問の仕方②）　提出課題

- プチワーク

・議題：どんな時に質問するか？　普段質問するシチュエーションは？

・回答：不明点がある際。自分がやっている事があっているか心配な時の確認。

- ワーク

・議題：本日、お客様のコーポレートサイトリニューアールの打ち合わせ。
　　　社長に来てもらってヒアリング。どんな質問にするか？
　　　※目的は、お問い合わせを増やす、求人数の増加

・回答：現状のコーポレートサイトの特色をリサーチし、
　　　現状はこういった意図でサイトを運営していると思うのですが
　　　どうですか？とまずは質問する。
　　　その後に、今後はどういった意図で運営したいのか、
　　　その意図に伴ってどのような求人増加や問い合わせ増加を狙っているのかを伺う。

- セミナーで印象に残った点とその理由
　：後半の書類の提出に関するお話が印象に残っております。
　先ずは相手から見られており、何を相手が求めているのかが
　大切なんだなと感じられた点が理由となります。

- 感想：質問をする事自体や実問内容ももちろん大事ですが質問をした相手のことを
考えながら質問できるようになれればいいのかなと感じました。

ーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーー

上記の通り課題を提出致しますので、お手数ですがご確認のほどお願い致します。

堀内英彬