

輸送経済

THE YUSO-KEIZAI

第3014号 昭和24年4月23日 (第三種郵便物認可)

11/20

平成24年

(2012)

(毎週火曜日発行)

新研修サービス開始

イーソーコ

営業に不動産の手法

た。施設仲介の知識があれば別の倉庫を紹介し、業務を請け負うこともできる」とイーソーコ。新たな営業手法で物流事業者は業務の幅がさらに広がるという。

営業マンに同行で知識習得

研修期間は六カ月。現在、九月から自社のイーソーコ.comを開始した東京西濃運輸の若手社員二人が参加し、イーソーコ社員から物流不動産ビジネスに必要なノウハウを学んでいる。

受講から一カ月は物流不動産の基礎知識やサイト運営に必要な情報を学ぶほか、電話応対や名刺交換など最低限のビジネスマナーも教える。

二カ月目以降はイーソーコ営業部の中堅社員に同行し、物件の見方や案件獲得の方法など物流不動産の営業に不可欠なノウハウを現場で学ぶ。人脈づくりも手助けし、研修終了後もスムーズに業務を行えるようにフォローする。

物流不動産サイト「イーソーコ.com」の参加事業者に行っていた短期研修に物件収集や案件紹介など物流不動産の営業方法メニューを加え、内容を充実させた。

「これまでは自社倉庫に合わない荷物は断わらなければならぬケースもあった。

「専門知識を持った人材を物流業界に増やすことで物流不動産市場を拡大させたい」とイーソーコ。来春以降もIT機器に抵抗感が少ない二十代の若手社員を中心に研修を行い、新たな発想を持つ営業マンを育てる。(小林 孝博)