

失敗から学ぼう！ Continuous Improvement



Contents

1. 自己紹介
2. 失敗 Top 5
3. まとめ



1.自己紹介

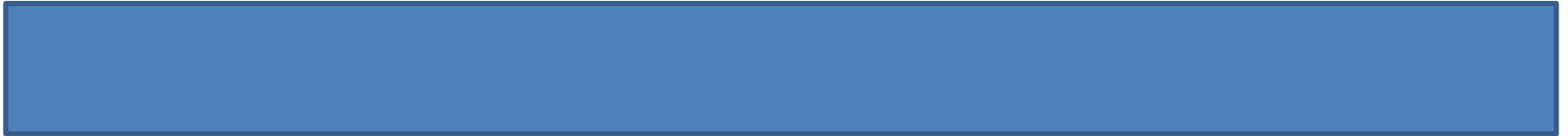
江口 隼人

- 生年月日：1988年3月7日
- 出身： 広島県廿日市市
- 大学： Griffith University
- 専攻： International Tourism and Hotel Management
- 所属： 三菱ふそうトラック・バス株式会社
2011年4月～
- 直/間： 間接購買
- 趣味： 旅行！！



2.失敗 Top 5

1.



2.



3.



4.



5.



2.失敗 Top 5

1.



2.



3.



4.



5. 誤字脱字



5.誤字脱字

失敗

取引先へのお断りメールを送付。誤字脱字が多数含まれていた。

対応

すぐさま謝罪とともに差し替えメールを送付

学び

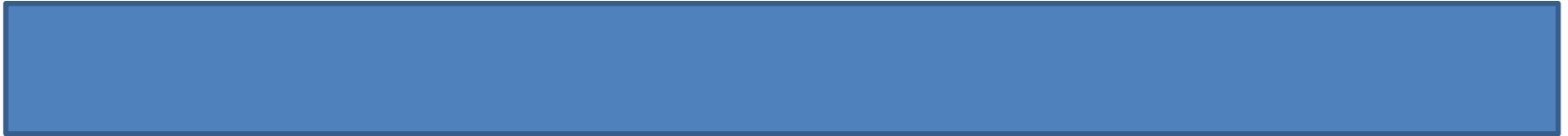
時間がない時でも大事なメールは一度保存し、誤りがないか確認。



出典:nanapi.jp

2.失敗 Top 5

1.



2.



3.



4. 遅刻

5. 誤字脱字



4.遅刻

失敗

朝いち、自分が招集した会議に遅刻。

対応

後の祭り。取り返しはつきません。

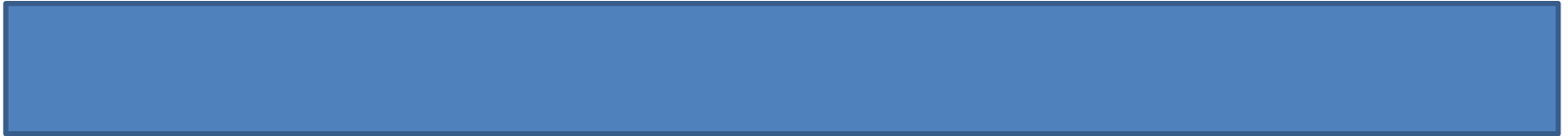
学び

朝に自信がなければあらかじめその時間はブロック、予定をいれる。アラート等の機能、アプリで管理。



2.失敗 Top 5

1.



2.



3. 見積・提案取得するが比較出来ない

4. 誤字脱字

5. 遅刻



3.見積・提案取得するが比較、判断出来ない

失敗

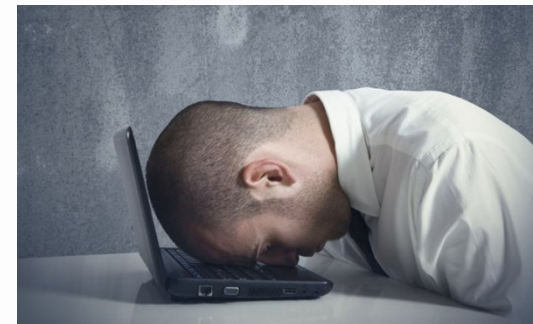
必要項目が含まれておらず、評価、判断が出来ない。

対応

追加項目を含めた回答フォームを送付し、差し替え提案を取得。


学び

見積・提案依頼前に必ず要求元、決裁者に欲しい評価項目を確認。合意しておく。



出典:<http://nuro-hikari.hateblo.jp/>

2.失敗 Top 5

1. 
2. 取引先が合意していないのに関連部署に結果連絡
3. 見積・提案取得するが比較出来ない
4. 誤字脱字
5. 遅刻



2.取引先が合意していないのに社内で結果連絡

失敗

電話にて取引先に合意を押し付け。合意はしていないと翌日取引先から連絡。

対応

社内で事情説明、謝罪。再度取引先と交渉、調整した。

学び

急いでいても、出来ないものにはNO！
大事な合意内容は書面で回答を確認してから関係者へ結果連絡。



出典:<http://www.rakumachi.jp/>

2.失敗 Top 5

1. 他社の価格情報を取引先に・・・
2. 取引先が合意していないのに関連部署に結果連絡
3. 見積・提案取得するが比較出来ない
4. 誤字脱字
5. 遅刻



1.他社の価格情報を取引先に・・・

失敗

2社へ資料を送付。削除したつもりが、中には他社の価格情報が含まれていた。

対応

ただちに取引先に資料の破棄を依頼。上司から取引先へ謝罪、および今後の対策を約束。

学び

資料を送付する際は一度保存確認する、第三者に確認してもらうなど、急を要する場合でも細心の注意を。



出典:医師転職サイトランキング.COM

2.失敗 Top 5

1. 他社の価格情報を取引先に・・・
2. 取引先が合意していないのに関連部署に結果連絡
3. 見積・提案取得するが比較出来ない。。。
4. 誤字脱字
5. 遅刻



3.まとめ

- 社外とのやりとりは常に細心の注意を。
- 何事も準備が大事。
- 過信せず使えるリソースはフル活用し、失敗
が起きない、未然に防げる仕組みを作る。
- 失敗から学び、同じ失敗は繰り返さない。
- Continuous Improvement!!



ご清聴ありがとうございました。



Back Up

