

企業

- ・セルフSWOT分析をして、自身の弱みと機会を追い風にキャリアアップを目指そうと感じた。また、それを組織へ還元出来れば良いと感じた。
- ・講師の方のお話がとても丁寧かつ自然で、身近な題材を交えながらということもあり大変楽しくわかりやすい講義でした。人に伝える、ということの本質を体感させていただきました。ありがとうございました。
- ・大変分かりやすかった。自社に参考になることが多く、パーパスの重要性を再認識しました。
- ・理論的で納得しやすい説明で、共感の大切さを理解できた。期待以上の内容でした。
- ・ストーリーの作り方と項目がとても分かりやすかったです。「競合という考え方はありません。私達はお客様のニーズにお応えすることに注力」という言葉が心に残りました。
- ・「業績はお客様が決める。企業はお客様のニーズにお応えするのみ」という言葉が的を得ていると思った。お客様に支持して頂くにはストーリー性が重要だと感じた。
- ・パーパスに共感させることの重要性をよく理解できました。
- ・パーパスブランディングの手法について理解（再認識）することができた。コミュニケーションの重要性を再認識することができてよかった。
- ・人の強み探しについてがとても印象に残っています。企業には、エキスパートがたくさんいて、大きなことをできる方だけがエキスパートなのではなく、小さなことでもエキスパートと呼べると聞いて、とても素敵なお考え方だと思いました。
- ・広報に直接関与していませんが、アマゾンのリーダーは社員全員で業務プロセス仕組みづくりを大事というのがとても印象的で、そういう精神で業務に取り組んでいきたいと思えます。
- ・私は生産現場で改善業務をしており、直接PRとは関わりがないように感じていましたが、顧客を現場の方々として見ると、気づかされることが多くありました。まずは会社、組織のビジョンを自分が理解し、信じないと、相手に伝わらないというのは本当にその通りだと思いました。
- ・テクニックではなく自身が心から興味を持って調べる、伝えることが大事というのは、自分の仕事にもあてはまると思いました。何もない待ちの状態からは何も生まれない、とにかく自分で考えて、人に意見を聞くということを実践して行きたいと改めて思いました。
- ・色々な考え方やフレームワークを学ぶことができましたが、究極的に大切なのは"人"なんだということをお西さんのメッセージから感じました。人を知るために、人と積極的に関わっていくことが、より効果的で、自分にとっても楽しめるインナーコミュニケーション、CC活動につながっていくのかもしれない、という発見がありました。
- ・アマゾンの伝え方（まずはストーリー作りが重要であること）が参考になった。顧客目線の重要性を改めて認識した。