

営業基本方針

- 1 : 「ビジネスの基本は、人間関係である」ことを基本に顧客と接する。
- 2 : お客様の満足を高める考動をする。
- 3 : 営業活動は、顧客要求に対する的確である。
- 4 : 営業活動のプロセス及び成果は、戦略的である。
- 5 : 営業活動プロセス及び成果が会社の資産となり、長期的に維持され活用できる営業システムを構築・運用する。
- 6 : 売上目標、営業部門利益は、コミットメントである。
- 7 : 顧客対応は、誠実、情熱的、客観的、論理的である。