

卒業生 100人突破 即戦力の人材育成 NLF「物流実務カレッジ」

日本ロジファクトリー(NLF)が運営する「物流実務カレッジ」の卒業生が早くも100人を超えた。人材育成法や教育体系が確立されていない物流業界に一石を投じる新事業として注目を集める同カレッジだが、受講生の多くがスキルアップし、現場で成果を出しているという。同カレッジの代表を務める青木正一社長に話を聞いた。

同カレッジは、「物流業界には教育を受けた人材が不可欠」という同社長の考えのもと、物流に特化した実務型の教育機関として、物流の「プロ」を〇八年までに百人、一五年までに二百人の輩出を目標に同社が創設したものだ。昨年九月からプレコースをスタートさせ、今年四月からは本格的に教育事業を展開。既に、現時点で百六人の卒業生を輩出している。

実戦モードの講義

同カレッジには、「3P L プロフェッショナルマネー

同カレッジは、「物流業界には教育を受けた人材が不可欠」という同社長の考えのもと、物流に特化した実務型の教育機関として、物流の「プロ」を〇八年までに百人、一五年までに二百人の輩出を目標に同社が創設したものだ。昨年九月からプレコースをスタートさせ、今年四月からは本格的に教育事業を展開。既に、現時点で百六人の卒業生を輩出している。

同カレッジは、「物流業界には教育を受けた人材が不可欠」という同社長の考えのもと、物流に特化した実務型の教育機関として、物流の「プロ」を〇八年までに百人、一五年までに二百人の輩出を目標に同社が創設したものだ。昨年九月からプレコースをスタートさせ、今年四月からは本格的に教育事業を展開。既に、現時点で百六人の卒業生を輩出している。

同カレッジは、「物流業界には教育を受けた人材が不可欠」という同社長の考えのもと、物流に特化した実務型の教育機関として、物流の「プロ」を〇八年までに百人、一五年までに二百人の輩出を目標に同社が創設したものだ。昨年九月からプレコースをスタートさせ、今年四月からは本格的に教育事業を展開。既に、現時点で百六人の卒業生を輩出している。

荷主ニーズ把握が 営業マンに不可欠

荷主への提案能力について青木社長は、「物流業界では、大多数の営業マンが『井の中の蛙』になっている」と指摘。「自分たちが荷主に出した提案がベストだと過信している」と厳し。そうしているカレッジ受講生に対しては、実際に新規荷主から十数億円の業務受託に成功した営業マンの提案書を見せるといふ。

また、「提案営業しているえているのが大きな間違い。提案書は一つの営業ツールであって、それがすべてではない」とも。また、「提案営業しているえているのが大きな間違い。提案書は一つの営業ツールであって、それがすべてではない」とも。

また、「提案営業しているえているのが大きな間違い。提案書は一つの営業ツールであって、それがすべてではない」とも。また、「提案営業しているえているのが大きな間違い。提案書は一つの営業ツールであって、それがすべてではない」とも。



「『おもしろかった』『参考になった』で終わるのはなく、実際に数字で結果を出してきてもらえると非常にうれしい」と目を細める。

運営は「10年事業」
同社長は今後も、同カレッジの結果・成果が明確に出る実践的な講義を中心に展開していくなど、カレッジでの学習効果が如実に現れ出したという。これまで様々なセミナーで講師を務めてきた同社長も、「講演を聞いて『おもしろかった』『参考になった』で終わるのはなく、実際に数字で結果を出してきてもらえると非常にうれしい」と目を細める。

「提案書の作成を本社の専門部署に任せている物流企業と比較すると、この会社では現場対応力に大きな差が生まれている」とする。

http://prologee.jp/ (大西友洋)