



株式会社 Dプライフ
法人営業課新人

Ryuji Ojira
小代 隆志

◆電話営業
◆アポイントを獲得

法人の寮・社宅市場は、今まさにご提案シーズン。オーナーさまから託されている物件を、チーム一

▲アポイントをいただくことを思い描いて

断られればやっぱり凹みますが、リストにはまだ続きがあります。「次は「次こそは」と、希望を捨てずに、続けて行くことが大事なななと思っ

ています。営業電話には、先輩ごと

にスタイルがあり、とても勉強になります。先



▲広々とした大地に夢を拡げて



ダイニチ新人業務日誌

Vol.6

「壁」

3か月が過ぎ、日々の業務に加え、目的・目標を据えた仕事に取り組みはじめた新人たち。ほとんどの仕事は、言われた通りにやるだけでは成し遂げられないことに気付きました。

6月はじめの社員旅行でリフレッシュし、気持ちも新たに奮闘を続けています。



浦安市北栄 1-16-3
TEL.047-354-0123
http://dainichi.co.jp

株式会社 ダイニチ
リーシング推進課新人

Keisuke Tsukada

塚田 圭祐

◆新商品開発

◆アイデアをかたちに

賃貸シーズンが過ぎ、やや静かになったリーシンググ推進チームですが、社員が暇になることはありません。

「次の『当たり前』を創る」



▲ご入居者に支持されることを意識して

せん。この時間こそ、次のシーズンに向けた仕込みの時期。自分は、入居率を上げるための新商品をかたちにするという任務をもちています。

◆はじめての社員旅行

えっ！行っていいの！



▲直属の上司と記念の2ショット♪