

中小派遣会社の営業現場では・・・



- 上司も、あれっ！ 今さら聞けない事があり不安の中で日々の業務を処理をしている事がある。 **トラブルの原因。**
- クライアントからの派遣法や労働関係法についての質問が、実は適切に返答できていない・・・ **チャンスを逃している。**
- クライアントが要望する提案がうまくできない。 **チャンスを逃している。**
- 派遣社員からのクレーム、問い合わせが、実は適切に対応できていない！ **トラブル拡大。**
- 世の中(社外)の動向の変化に対して実は情報不足。対応が遅れている。 **業績低迷の原因。**
- 同業他社の情報がない。 **業績低迷の原因。チャンスを逃している。**
- 派遣法を始め、多数改正される、または改正された内容を実はよく理解していない。
業績低迷の原因。チャンスを逃している。トラブルの原因。
- 判断に迷う対応について実は明確に指示が出せていない。 **トラブルの原因、拡大。**
- 日々の実務、売上利益の追求で情報収集、戦略、戦術創造の時間がない。 **業績低迷の原因。チャンスを逃している。**
- 危機感はあるが、何から対応すればよいか・・・実は不明確。また1年が過ぎる。 **業績低迷の原因。チャンスを逃している。**
- 具体的指示がなく精神論が大半。
- 上司も含めた社員が心の中で売上が伸びると思っていない。・・・とにかく人材確保ができない！



派遣会社 紹介会社 請負会社

中小人材ビジネス会社

お悩み解決



SAP
Solution and Partners consulting

2015年3月

しかし・・・わざわざ高額かもしれない、効果がないかもしれない専門家(コンサルタント)を入れるのは・・・???

そこで、当社では月々定額(低額)で、現場で起きている実情の対応相談を社外専門窓口として
相談頂けるサービスを開始いたしました！
個別の派遣社員、クライアントの対応から法律解釈、営業戦略、採用戦略、新規事業まで・・・

費用
月額30,000円(税別)

ご相談方法
メール／電話

ご相談回数等
上限なし

守秘義務契約締結

対象
派遣・紹介・請負等
人材ビジネス事業会社

対応地域／全国
契約期間6ヶ月更新

お問合せ

その他、必要と思われる業界関連ニュース等 情報提供メール配信

お問合せ

激動の人材ビジネスを成長させ続ける…!

SAP
Solution and Partners consulting



過去の派遣ビジネスに見られる特徴のない、
低リスクで簡単なビジネスモデルだけでは
もはや生き残れない…

**誰もが感じている
この現実…。**

無策では、大手と中小の差は更に拡大!

産業成熟の宿命です。

株式会社ソリューションアンドパートナーズ

<http://www.sap-c.co.jp>

愛知県名古屋市中区丸の内2-10-30 インテリジェント林ビル 2F

こちらからお問合せ下さい。⇒ <http://www.sap-c.jp/contact/>

■ 中小派遣会社はこうやって生き残る! <http://www.sap-c.jp> ■ 中小企業の現状打破! <http://www.genjyoudaha.com> ■ 人事制度は会社の業績を変える! <http://www.sap-c.com>