

お客様に関する方針

1.基本方針

お客様は企業や商品より訪問した社員の良し悪し、満足度で購入を決めている。企業の競争力の源泉は商品ではなく社員である。

- (1)相手より自分が本気であることを見せる。
- (2)お客様と一生付き合う覚悟を持つ。
- (3)お客様の視点でものを見る。
- (4)毎月訪問し、経営者や幹部と会い月次決算書の説明をする。
- (5)クレームの対応はすべての業務に優先する。

2.姿勢

- (1)税法は法律です。そのため条文を必ず確認する。
- (2)税法の判断は必ず上司と確認する。
- (3)使命感の実現とお客様の問題発見・課題解決中心の仕事をして
お客様のお役に立つ。