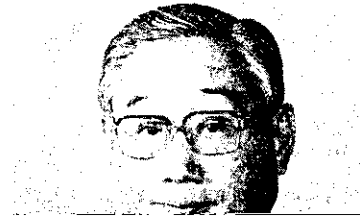


# 卷頭言



Copyright © 2011 by CI. All rights reserved. This book is published by CI. All rights reserved.

る立場で内容が整備されてきたのである。過去の蓄積された技術を売り物にかえるため 表

現の仕方一つからして異なった対応が求められた。販技一体という言葉があるが、エンジニアリング事業においては全くそのとおりであり、常に顧客側に顔を向けて、対応を考えていくことが必要で、営業、技術の別なく、一つの目的に向かってどのように対処するかが問題となる。顧客を相手にするには、相手に魅力を感じてもらわねばならない。相手側

マネジメントも含めて総合的な能力が必要である 自己満足だけ相手は満足しない 第三者の