

『社長のふところに飛び込む極意』 ～社長はあなたを待っている～

- 『社長と何を話したらいいのかわからない、何を聞いたらいいのかわからない』
- 『新規先で2回目の訪問ができない。既存先で経理担当者としてしか接触できない』
- 『勉強熱心で知識も意欲もあるのに、その能力が現場で発揮できない』

最近、そんな若手担当者の方が増えていませんか？ 本来は支店内のOJTで、中堅職員さんをご指導すべき内容のはずですが、人員構成上の問題から、OJTがままならないというご事情も各金融機関様からよくうかがいます。

融資やソリューション型営業、ビジネスマッチングなどで、地元企業さんをサポート、応援していくのも、まずは相手のご商売のことをよく聴いて、社長のふところに飛び込むことから始まります。本研修は、若手担当者の方が社長のふところに飛び込んでいくための基本的なマインドと、具体的スキルを身につけていただく講座です。

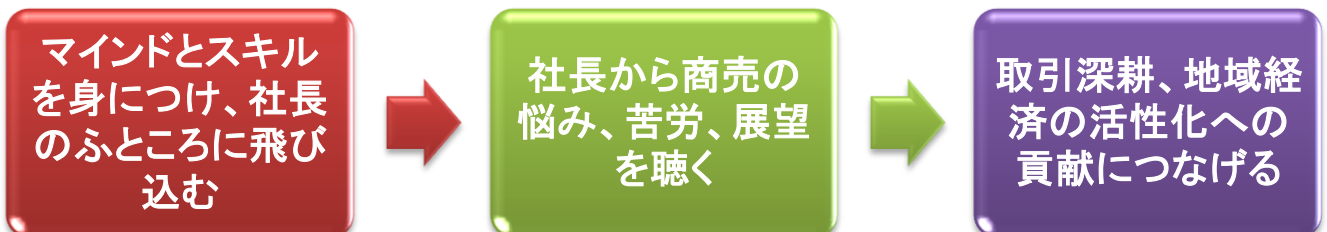
Face to Face のコミュニケーションが苦手な若い世代をエース級に育て、地域密着型金融、リレーションシップバンキングを実践し、地域経済の活性化に貢献するためにも、ぜひご採用をご検討ください。

【このような職員様にお勧めです】	【期待できる効果】
<ul style="list-style-type: none">➢ 渉外経験が3年以内の若手担当者の方➢ 直接の交渉も行う融資担当者の方➢ 若手を指導する中堅担当者の方➢ 意欲も知識もあるが、うまく社長と話せない方➢ 地域の中小企業を精一杯、応援したい方	<ul style="list-style-type: none">➢ 新規先、既存先への訪問意欲が増す➢ 社長に何を話したらいいか、切り口が分かる➢ 具体的な行動、質問パターンが身につく➢ 商売(ビジネス)を見る目が養える➢ 社長のふところに飛び込める人材になる

【研修の特徴】

- ✓ 中小企業さんを題材にしたワーク、演習をふんだんに盛り込んでいます
- ✓ 実践的、具体的なだけでなく、論理的かつハートフルな内容です
- ✓ 銀行で実績をあげていた講師が直接講義をいたします
- ✓ 3～4か月後に行うフォローアップ研修で、研修効果を測定できます

(フォローアップ研修はご希望ある場合のみ開催)



【カリキュラム概要(所要時間:基本設定7時間)】

<p>1. 成果を上げる営業パーソンとは 金融機関の営業パーソンとして、知っておきたい基本事項をお伝えします。</p> <ul style="list-style-type: none">・営業成果はどうやって決まるのか・成果を上げるには実権者に会うしかない・営業パーソンの成長過程・金融機関と一般企業の営業はどう違うのか・社長の関心と金融マンの関心はこれだけ違う・社長は悩みを誰に相談しているのか など	<p>4. 新規先へのアプローチ 新規先を想定し、演習も交えながら具体的な訪問スキルをお伝えします。</p> <ul style="list-style-type: none">・新規先は失うものはない、大胆に攻めよう・これで本格面談のアポ取りはOK・ちょっとだけ他人より体と頭を使う・2回目訪問のネタ作り・継続訪問の切り札伝授・訪問時のトークと切り返しトーク事例 など
<p>2. 社長と話をするために“商売”のことがら 社長のふところに飛び込んで話をするために必要な、会社の商売の基本的な仕組みをお伝えします。</p> <ul style="list-style-type: none">・カネのことだけでなく、まず商売のことを聴こう・商売を“見える化”してみる・ジャンルごとに聴けることを考えよう など	<p>5. 既存先との取引深耕 取引深耕が図れていない既存先へのアプローチ方法をお伝えします。</p> <ul style="list-style-type: none">・担当先への先入観をなくす・いつも用事だけで済ませている既存先・決算書をもらったらどこを見て何を聴く?・社長が本当に言いたいこと・双方に喜ばれるビジネスマッチング など
<p>3. 社長とのコミュニケーションの基本</p> <ul style="list-style-type: none">・会話はキャッチボール(ただし対等ではない)・社長がピッチャー、営業はキャッチャー など	<p>適宜、実例を交えた演習(ワーク)を盛り込みます。</p>
<p>【フォローアップ研修について】 ご希望により、3~4か月後に半日程度のフォローアップ研修を行います。フォローアップ研修の主な内容は、成果の確認や活動の振り返り、活動中に出てきた成功体験の共有、悩み、問題点の解決策の検討などです。</p>	

カリキュラムはご要望に応じてカスタマイズもいたします。所要時間もご相談に応じます。

【開催要項】

- 講義の進め方 : 講師からの説明のほか、各種ワーク、演習を盛り込みます
想定企業 : 中堅・中小企業様、個人事業主様を想定しております
参加人数 : 制限はございません

【講師略歴】

渋井正浩 株式会社 エムエス研修企画 代表取締役

1988年 東北大学 経済学部を卒業し、協和銀行(現りそな銀行)に入社。営業店で約10年間にわたり、中小企業様の融資渉外を担当。その後、本社にて法人融資審査を8年間担当。2005年に退職し、エムエス研修企画に入社。現在は主に大手銀行系のコンサルティング会社や日経新聞社などの研修・セミナー講師として活動中。ダイヤモンド online で『新聞記事から学ぶ経営理論』を執筆。『バンクビジネス』で「渉外担当者のための経済ニュース読みこなし術」を執筆。

[著書]

社長のふところに飛び込む極意
(近代セールス社)

【資料ご請求、お問い合わせ先】〒176-0004
東京都練馬区小竹町 2-42-3 ストークビル小竹 D-1
株式会社エムエス研修企画 渋井正浩
TEL03-5964-5552 FAX03-5964-5553
info@womanf.co.jp
TEL、FAX、メール、いずれでも結構です。お気軽にお問い合わせください。