

法人提案セールス研修

【ねらい】

良質な融資の積み上げによる収益力の強化が喫緊の課題となっています。これを実現するためには、顧客企業との日常的・継続的な取引関係を強化して、顧客企業の課題発見と解決策提案によるコンサルティング機能の発揮が求められています。

本研修では、顧客管理型営業の強化と課題解決型金融（金融相談、経営相談、営業支援）の実践的な展開方法を事例を通じて学び、融資提案力の強化をめざします。

【講師】大谷 金久（大谷経営コンサルティング 代表）

【カリキュラム】 1日コース

- I. 融資提案力強化のために
顧客企業との日常的・継続的な取引関係の強化による課題発見が基本
- II. 課題発見・解決力の発揮
 - 1. 課題発見・解決型金融とは
現状把握→課題発見→課題解決支援
 - 2. 訪問活動等による顧客企業の経営課題・ニーズの把握
顧客管理型営業、訪問計画、ローンレビューの強化
- III. 中小企業のニーズへの対応
 - 1. 課題解決型金融の3つの形
金融相談、経営相談、営業支援
 - 2. 企業ライフサイクルのニーズへの対応
創業期、経営基盤拡大期、成長期、成熟期、衰退期
- IV. 融資提案力の強化のために
 - 1. 目利き能力の必要性
 - 2. カネの面からニーズをつかむ（SWOT分析の活用）
 - (1) 比率分析の着眼ポイント（安全性、収益性、成長性等）
 - (2) 収益構造をつかむ（小売業、製造業などの業種特性等）
 - 3. 資金繰りの改善提案（キャッシュフロー分析）
 - 4. 設備投資計画の検討
 - 5. 業種の着眼点（小売業、製造業）
 - 6. 事業承継対応の基本
- V. 顧客企業の本業を支援する
 - 1. マッチング支援の進め方
まずは情報提供と情報発信から
 - 2. 本部、支援機関の活用と士業等専門家との連携

※内容は、ご要望を踏まえて対応いたします。