

## 法人渉外能力向上研修（1日コース）

～ 経営者の信頼を勝ち得るための  
営業職員のコミュニケーション術 ～

この度、金融機関職員向け研修で豊富な実績をもつ弊社の研修カリキュラムにおいて、最もリピート率が高く好評を得ている若手行員向けの『法人渉外能力向上研修』をご案内します。

### 【ねらい】

未曾有の不況下、日本経済の復活のために「地域活性化」は不可欠であり、その一翼を担う地域金融機関の皆様に対する期待感は日に日に増しております。「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針（金融庁HP）では、地域金融機関はコンサルティング機能を発揮し、顧客企業の事業拡大や経営改善等を最大限支援していくことが求められています。

当該状況下、金融機関における「人材育成」「人材開発」は、従来にも増して経営の重要課題となっています。

本研修では、過去に金融機関からリピートが高かった「企業経営者の信頼を勝ち得るコミュニケーション手法」等を、弊社の代表澁谷および元銀行員コンサルタントが事例を交えてわかりやすく解説をします。

【 講 師 】 澁谷 耕一（弊社代表取締役）・弊社コンサルタント1名

【カリキュラム】 法人渉外能力向上研修 [1日コース・定員30名]

### 1. 経営者の信頼を勝ち得るコミュニケーション術

- 1-1 逆境は飛躍のチャンス
- 1-2 企業と金融機関を取り巻く環境変化
- 1-3 自社と自分の強みを知る
- 1-4 経営者が考えていること
- 1-5 個の自立のために
- 1-6 信頼を勝ち取るためのコミュニケーション術
- 1-7 顧客のために、地域のために
- 1-8 営業ノウハウ集

### 2. 法人渉外に必要な知識や考え方・具体的アプローチ手法

- 2-1 法人渉外担当内容（新規先・既存先）ごとの留意点
- 2-2 経営者が新規行と取引する理由を考えよう！
- 2-3 法人新規のアプローチの手法を考えよう！
- 2-4 企業の資金繰り・事業実態を効率的に把握する手法
- 2-5 企業の将来を考える（簡単な財務三表を作成してみよう！）

【 報 酬 】 応相談

- 【 留意点 】
- ・上記カリキュラ・定員・時間等は、貴行のニーズに応じて柔軟に対応します。
  - ・尚、上記報酬金額に加え、最大で講師2名分の交通費および宿泊費（実費）をご請求させていただきます。
  - ・研修レジュメは、原則として貴行にて印刷をお願いします。