

1. 融資営業の教育・指導にお困りではありませんか？

金融機関の営業マンにとって融資営業は必須ですが、果たして融資営業の方法についての的確な教育・指導は出来ているでしょうか。

支店長が体験談を話し、取組み方法、心構えを伝えようとする。

上司が同行訪問を行い、その言動を見せ覚えさせようとする。

参考になればと優秀な営業マンの成功事例を提供する。

しかし

こういった方法で教育・指導をしようとしても、営業マンにはなかなか伝わらないのが現実です。

支店長や優秀な営業マンが必ずしも優れた教育者とは限りません。特に営業職の場合、優秀な人ほど自然体であり、自分が何故獲得出来るのか、その理由を客観的に捉えることが出来ないのです。

そこで弊社は、論理的手法によりこの問題を解決しました。
その手法は次の通りです。

500人以上の優秀な営業マン、営業マネージャー、支店長から成功事例をヒアリング

弊社は、500人以上の優秀な営業マン、営業マネージャー、支店長からヒアリングした成功事例を分析し、誰にでも取り組みが可能で、様々な業種に対応した営業手法習得ツールを開発しました。(この様に多くの観察事項からルールを導く手法を帰納法といいます)

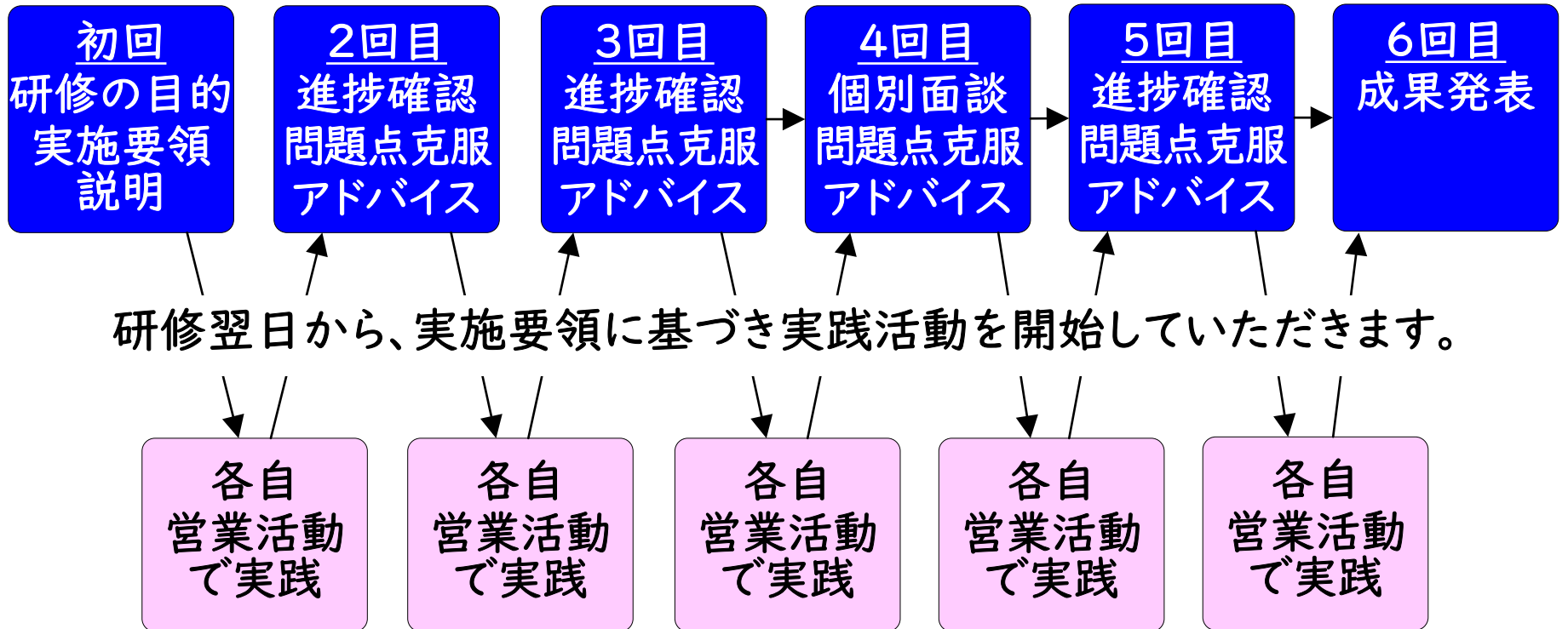
帰納法で導き出した弊社独自のツール

このツールを使い、営業初心者でも短期間で融資営業の基礎を習得していただける実践型の研修プログラムを開発しました。(この様に帰納法で導いたルールから結論を導き出す手法を演繹法といいます)

2. 研修プログラムのあらまし

15人を1クラスとし1回約4時間(半日)の研修を行います。

研修は1ヵ月毎に6回。内1回は個別面談を行います。



2回目以降の研修は実践活動の進捗確認と問題点の克服指導を繰り返し行います。

研修通りに出来ていたら次のステップへの指導

研修通りに出来なかったらその原因を確認し改善策を指導

受講者同士で進捗状況を共有(他者との比較で刺激を得る)



最終回は成果発表を行います。関係各位にもご参加いただき6回の研修を終えた受講者の成長振りを実感していただきます。

※研修プログラムの詳細は個別にご説明させていただきます。

3. 研修料金

(1) 受講者15名程度

1日20万円×7日(研修5日+個別面談2日)=140万円(税別)

(2) 受講者25名程度

1日20万円×8日(研修5日+個別面談3日)=160万円(税別)

(3) 受講者30名程度

1日20万円×9日(研修5日+個別面談4日)=180万円(税別)

(4) 受講者40名程度

1日20万円×10日(研修5日+個別面談5日)=200万円(税別)

※上記は参考料金です。状況に合わせて個別見積させていただきます。

以上

株式会社エクسアイ(担当:小林)

〒365-0055 埼玉県鴻巣市栄町6-65

☎ 048-541-8136

E-mail:skoba@ex-ip.co.jp