

コロナ禍のおすすめ研修です！

～安心できる環境で研修しませんか～

「新規融資開拓強化研修」

◆オンライン研修のご案内



コロナ禍の中、融資推進の在り方、お客さまの問題を解決する戦略戦術を学び、お客様との信頼関係のもと、真のニーズを引き出し、気づき、そのお客様に合致した方法で取引に繋ぐ力、**将来に向かう思いを共感しながら推進できる力を強化**します。

厳しい環境の中、「ニューノーマル」の新しい生活様式を意識し、**収益の確保のためにはそのお客様の悩みをよく聞き、地域のつながり強化と融資先数の増加、シェア拡大**しかありません。

本研修は、お客様のニーズの引き出しからクロージングへ至るまでの実践プログラムにより、顧客ニーズ志向型セールスを確実に活用してもらいながら、**新規融資先の獲得に向かって実際に実績を出し、目標達成していただくことを目的**といたします。



■最大の特徴: 研修期間中、受講者に対し進捗、実践での問題点、悩みなど定期的に専門講師がZoomにてコーチング、カウンセリングを個別に実施します！！

常に前向きな気持ちで目標達成、新規獲得に邁進できます。

★リモートによる研修（◆「新規融資開拓強化研修」）

◆研修の概要（標準コース）

Zoom 環境によるリモート・通信教育講座です

◆一般(涉外・窓口・初級役席者)職員向け

- 「**個人顧客**新規開拓実践講座」
- 「**法人顧客**新規開拓実践講座」

◆管理者向け

- 「新規融資開拓実践管理者講座」

1. 主旨(概要)

- ①上記3講座を設け、Zoom によるリモート座学研修受講する。
- ②Zoom 研修後、目標管理しながら現場で各自開拓実践する。
- ③**最大の特徴**:受講者は進捗状況、実践での問題点、悩みなど定期的に講師に Zoom にて相談できるカウンセリングフォロー実施。

2. 期間※（受講者人数：10名～12名）

- ①座学…2日間（12時間予定：午前・午後3時間 インターバル可）
- ②通信…6か月間現場実践
- ③**カウンセリングとコーチング**実施…2か月1回程度
原則1対1で受講者一人当たり30分
- ④推進の検証会議・成果発表…1日（6時間予定：午前・午後3時間）

※日程・人数についてはご相談ください。柔軟にご対応いたします。

3. 内容・カリキュラム

◆一般職員(個人・法人共通項)

- ①新規開拓活動の考えと心構え、役割
- ②新規開拓活動の基本理論習得とスキル体得
- ③目標設定・管理・必達意識について
- ④新規開拓活動に必須の管理(顧客・情報・見込み・行動など)
- ⑤新規開拓に強い担当者の行動、考え方を習得
- ⑥新規開拓標準話法・応酬話法作成
- ⑦シナリオに基づくロールプレイング

◆管理者

- ①管理者の役割認識
- ②管理とは(顧客・情報・見込み・目標・行動など)
- ③収益向上策と管理方策
- ④CS 発想での事業所開拓強化、地域貢献と発展、
「四方よし」SDGs の発想
- ⑤部下育成コーチングについて
- ⑥部下指導ロールプレイング

4. 見積・費用(基本パッケージ料金)

●1コース当たりの費用

- ①研修費
 - 座学2日間(12時間)
 - 個別カウンセリング3回
(3日間:18時間)
 - 検証成果会議1日(6時間)
 合計6日間(トータル36時間)
- ◇1時間当たり33,000円(税込み)
- ※カウンセリング・コーチング等でオーバーした時間は無料とします。

②他に通信費・弊社会場施設費として

- ◇3時間ごと11,000円(税込み)
別途頂戴します。

※内容・受講時間・費用等何なりとご相談ください。柔軟にご対応いたします。

★プランのフロー

6 か月間現場で推進

Zoom による座学研修

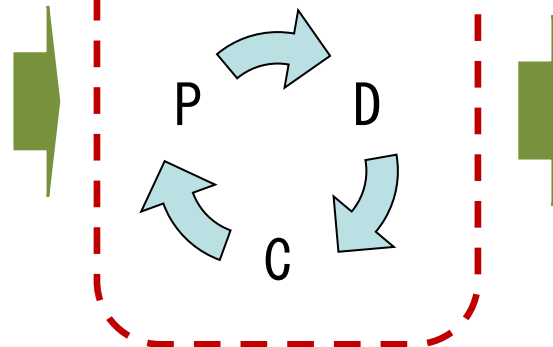
◀ 2 日間(12 時間) ▶

◇新規融資開拓強化研修
(個人・法人開拓推進共通項目)
問題解決型営業スキルの習得
(管理者・役席者はマネジメントを含む)

1. 金融環境激変の時代における
融資渉外とは
～今こそ地域金融機関の独自性を発揮
すること

～コロナ禍における推進の考え方
2. 新規開拓のステップ
3. クロージングまでの商談の仕方
4. ロールプレイング
5. ウィズコロナ禍における今後の行動と
お客様対応について

実践



- 定期的に講師が推進状況のヒアリングをします！(インターバル3日間)
- その際、悩み、問題解決のため、個別にコーチング・カウンセリングを実施します(一人3回:1回当たり30分)

Zoom による成果会議

◀ 1 日(6 時間) ▶

◇新規融資開拓強化フォロー
効果検証と事例の横展開

1. 前回の振り返り
2. 活動結果の事例報告
 - ・ 成功事例・失敗事例の共有化
 - ・ 原因分析
 - ・ 対策・講師事例指導
3. 明日からの渉外活動について
 - ・ 検討、発表
4. アフターコロナにおける今後の行動と
お客様対応について