

先輩の手法を学ぼう

これで身につく法人渉外

- | | | | |
|-------|------------|-------|-----------------|
| ■受講対象 | 新入職員から若手職員 | ■添削課題 | 2回 |
| ■学習期間 | 2ヵ月 | ■受講料 | 12,500円＋税 |
| ■テキスト | 2冊 | ■修了基準 | 全回提出のうえ平均点60点以上 |

★日本FP協会継続教育研修認定単位 AFP7.5、CFP11 単位(ライブ)

法人渉外の 基本的なノウハウが身に付く

営業店で新人・若手渉外担当者を育成するときに、OJTだけではどうしても伝えきれないコツやノウハウがあります。

この講座は、先輩が蓄積してきた法人渉外担当者としての基本的な営業手法などを、わかりやすく解説して、OJTを補完する内容となっています。



お申し込み・ご照会先

本講座の受講申し込み・其他のご照会は、下記へお問い合わせください。

みずほ総合研究所 (金融法人教育グループ)

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-2-1 日土地内幸町ビル TEL03-3591-7951 FAX03-3591-7981

<http://www.mizuho-ri.co.jp/> e-mail:tsushin.kyoiku@mizuho-ri.co.jp

講座内容

テキスト1

法人渉外担当者の役割

1. 法人渉外担当者の役割

第1章 法人渉外担当者の役割

I 法人渉外担当者の役割

2. 失敗しない外訪活動の仕方

第1章 第一印象のメカニズム

I 第一印象のメカニズム

II 身だしなみの3原則

第2章 失敗しない外訪活動の仕方

I 取引先訪問の心構え

II 事前準備(1)

III 事前準備(2)

IV 受付を通る時

V 応接室に案内されたら

VI 名刺の受け渡しと活用法

VII ビジネス会話の進め方

VIII 自己表現力であなた自身を売り込む

3. 情報活動と顧客の実態把握

第1章 法人渉外と情報活動

I 情報の重要性

II 顧客の事態把握のための情報

III 顧客ニーズに関する情報

IV 情報の書類への記録

第2章 顧客の実態把握のポイント

I 実態把握の方法

II 人的要素の把握

III 物的要素の把握

IV 営業活動の把握

4. 法人渉外活動の展開

第1章 法人渉外活動の展開

I 法人渉外活動の進め方

II 外訪活動の実施

III 資金ニーズの発見

テキスト2

戦略的な法人渉外

5. 戦略的な法人渉外

第1章 新規開拓の進め方

I 新規開拓の重要性と推進体制

II 新規開拓の手順

III 新規開拓手法の具体例

第2章 戦略的法人渉外活動

I 戦略的法人渉外の必要性

II 提案型セールス

III 富裕層に関する戦略

IV 不動産有効活用と取引戦略

V 信用保証協会保証付き貸出

VI 他行肩代り戦略

第3章 貸出金の管理・回収

I 貸出金管理の重要性

II 日常取引における業況管理

III 業況悪化時の対応策

IV 倒産の確認と倒産時の対応

6. 法人渉外にかかわるコンプライアンス

第1章 法人渉外にかかわるコンプライアンス

I 法人渉外にかかわるコンプライアンス

※編集上の都合により、教課内容を一部変更する場合があります。

当パンフレットを当社に無断で複製、転載、改変、編集、頒布、販売などの利用をすることはご遠慮ください。また、当パンフレットの内容は予告なしに変更または廃止されることがございますので、詳細につきましては担当部署へ直接ご確認ください。

