

**銀行・信金を
自社の優秀な
営業マンに変える
5大戦略セミナー**

毎月のように新規案件が舞い込む待望の仕組みづくり





MUSUBU
Consulting

チャプター

- 1: 00:03 ご挨拶
- 2: 01:03 自己紹介
- 3: 08:14 なぜ、私がコンサルタントになったのか？
- 4: 23:48 【戦略1】銀行・信金を自社の営業マンにする、銀行誘導戦略
- 5: 40:55 銀行・信金が喜ぶ経営計画書
- 6: 48:21 事例【戦略1】【戦略1】銀行・信金を自社の営業マンにする、銀行誘導戦略
- 7:01:01:46 【戦略2】新規取引で粗利益倍増を実現する、スクラップ&ビルド戦略
- 8:01:09:48 中小企業が戦うべきマーケット
- 9:01:20:56 事例【戦略2】新規取引で粗利益倍増を実現する、スクラップ&ビルド戦略
- 10:01:22:22 【戦略3】銀行・信金の営業マンを活用する、「三種の神器」活用戦略
- 11:01:23:42 銀行・信金の営業マンを活用するための「三種の神器」
- 12:01:33:04 「三種の神器」の効果
- 13:01:37:31 【戦略4】連続営業を実現させる、銀行案件で有利な紹介ポジション戦略
- 14:01:42:49 事例【戦略4】連続営業を実現させる、銀行案件で有利な紹介ポジション戦略
- 15:01:46:42 【戦略5】今年～来年、3年後…の紹介を仕組み化させる、長期持続化戦略
- 16:01:52:04 マニュアル化の効果(営業編)
- 17:01:56:44 仕組みがあれば、スーパーマンは要らない
- 18:02:01:27 無料個別質問・相談会のご案内

株式会社結コンサルティング

TEL 03-4530-9287

E-mail info@musubu-consulting.jp

講師紹介



高窪 祥文

たかくぼ よしひろ

(株)結コンサルティング代表

銀行・信金を自社の優秀な営業マンに変えるために銀行のネットワークを活用した営業の仕組みづくりを得意とする専門コンサルタント。

31年間の銀行員経験で、法人4,000社以上を担当、審査部担当者としての企業審査は1,000社超の実績を誇る金融のプロフェッショナル。

金融機関で経済の動きを実践的に学ぶとともに、上場企業を含む大手・中堅企業を担当し、融資・外為業務などの法人営業に従事後は、審査部経験等を活かしてトップレベルの成績を納め、営業表彰歴多数。

売上が倍増した雑貨メーカー、バックメーカー、新事業を立ち上げた化粧品メーカー、更には海外進出に成功した事例など、累計で100社以上を成功に導いた実績を持つ。

これらの実績・経験とともに、30年を超える銀行員生活で培った営業と金融に関する知見を活かして中小企業のさらなる発展のためコンサルタントになることを決意。社会インフラとしての銀行の機能を最大限活用することで新規顧客開拓が可能になる、社内体制構築と仕組みをつくるノウハウを体系化。銀行・信金を自社の優秀な営業マンに変えて「毎月のように新規案件が舞い込む！経営者待望の仕組みづくり！」を独自開発、現在に至る。

株式会社結コンサルティングを設立。現在、同社代表取締役社長。

1967年生まれ、中央大学法学部法律学科卒。

毎月のように新規案件が舞い込む！

経営者待望の仕組みづくり

銀行・信金を

自社の優秀な

営業マンに変える

5大戦略セミナー

《戦略1》

銀行・信金を自社の営業マンにする、銀行誘導戦略

Blank lined area for writing.

《戦略2》

新規取引で粗利益倍増を実現する、スクラップ&ビルド戦略

Blank lined area for writing.

《戦略3》

銀行・信金の営業マンを活用する、「三種の神器」活用戦略

Blank lined area for writing.

《戦略4》

連続営業を実現させる、銀行案件で有利な紹介ポジション戦略

Blank lined area for writing.

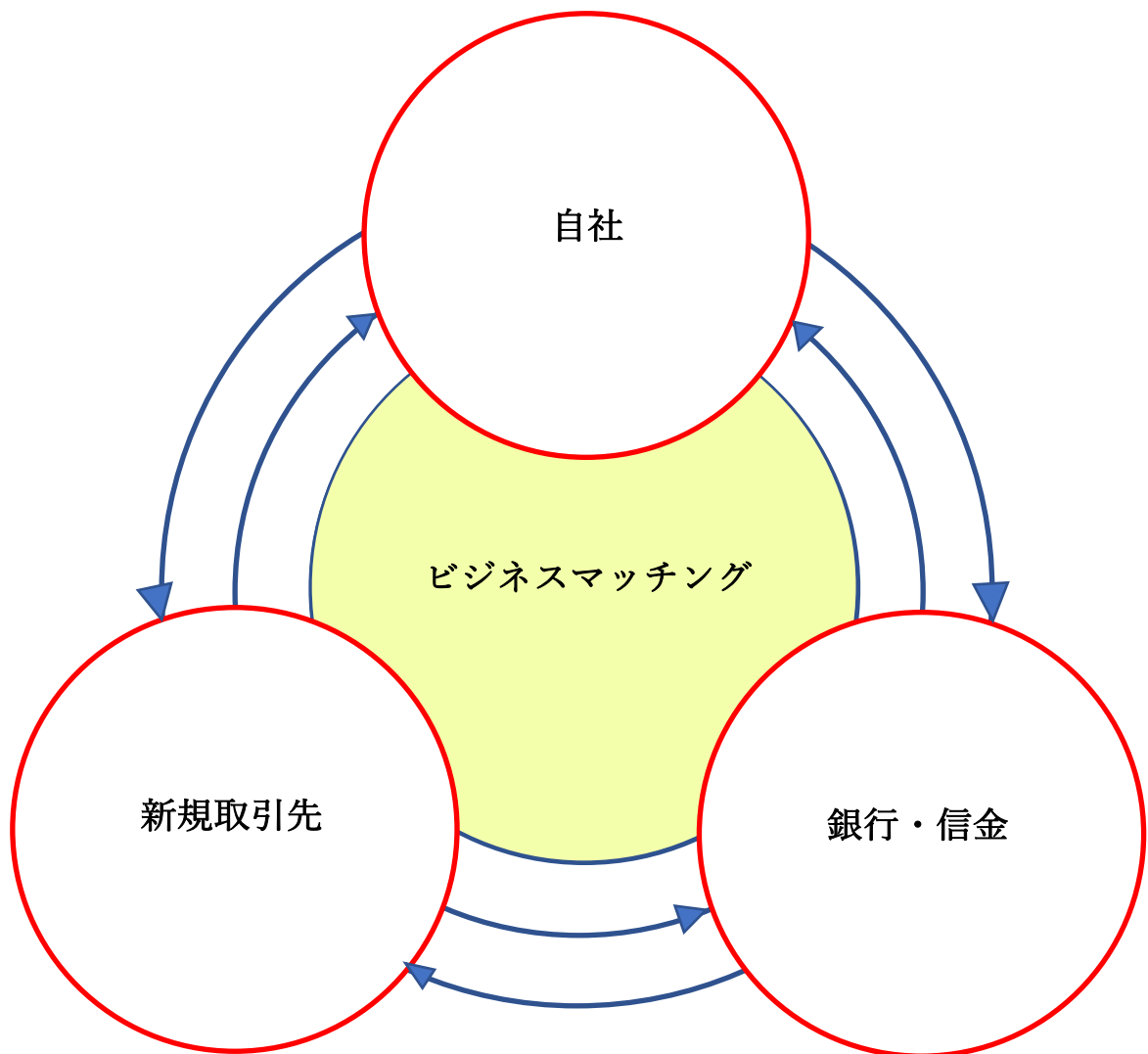
《戦略5》

今年～来年、3年後…の紹介を仕組み化させる、長期持続化戦略

Blank lined area for writing.

【イメージシート】 三方よし相関図

自社のビジネスで、三方よしの相関図をイメージしてみましょう。



Blank lined area for writing.

■新規営業部隊に関する5つのチェックポイント

- ・確認1 これまでに営業の紹介をしてもらったことはあるか？
- ・確認2 新規取引先へ営業担当者と同行したことはあるか？
- ・確認3 新規営業担当者の評価基準はどうなっているか？
- ・確認4 新規営業の面談記録はどのように管理されているか？
- ・確認5 新規営業管理者の評価基準はどうなっているか？

Blank lined area for writing.

Blank lined area for writing.

Blank lined area for writing.

Blank lined area for writing.