

FIT2020 online
セミナー出演決定!
日本金融通信社 主催

「金融機関の営業改革」

10月8日(木)
16:40~17:30
(講演時間50分間)

TQSM[®]

Total Quality Sales Management

エクスプローラーコンサルティング株式会社は、2003年に「トヨタ自動車株式会社」より起業支援を受けて創業設立した「営業部門の生産性向上」を実現するセールス・トレーニングの専門会社です。

「TQSM[®]トレーニングの導入」により、「前年対比125%以上の成果実績」等の確実な生産性向上に17年間以上に渡り貢献して参りました。「モノづくりのTQM(総合的品質管理)」を基盤として開発した「顧客づくりのTQSM[®]トレーニング」により、「渉外力向上・行動量増大・KPI増大・年間実績向上」の生産工学的なトレーニングを図り、「各金融機関の営業改革」に貢献して業績達成へと導きます。

Explorer Consulting

エクスプローラーコンサルティング株式会社

「FIT2020 online」で公開できない「渉外生産性向上の具体的内容」について

金融機関の営業力強化説明会

都市銀行・地方銀行・第二地方銀行・信用金庫・信用組合等の、経営層・営業本部・企画部・推進部・人事部の方へ

生産工学を応用した渉外人材育成戦略とは？

「新型コロナウイルスの影響だけではなく、渉外営業力が脆弱化している…。」
「顧客本位の活動ができていない…。」「顧客との関係性構築が急務である…。」
「現在の金融機関の課題解決」は、地域経済復活と生活雇用安定に直結する為、
「地銀・信金・信組」と共同で実証改善を重ねた「TQSM[®]」を初公開します。
「トヨタ」も導入し「デミング賞(TQMの世界最高水準賞)」を受賞しました。
「金融機関専用の人材育成戦略と組織体制構築」を事例を挙げて説明します。

10/26月

13:00 ~ 15:00

東京会場

東京都港区海岸1-2-3 (JR浜松町駅)
汐留芝離宮ビルディング21階 特設会場

人数制限有

初

10/27火

13:00 ~ 15:00

名古屋会場

愛知県名古屋市西区牛島町6-1 (JR名古屋駅)
名古屋ルーセントタワー40階 特設会場

人数制限有

10/28水

13:00 ~ 15:00

大阪会場

大阪府大阪市北区梅田2-2-2 (JR大阪駅)
ヒルトンプラザウエスト18階 特設会場

人数制限有

初

10/29木

13:00 ~ 15:00

広島会場

広島県広島市南区大須賀町13-9 (JR広島駅)
ベルヴェオフィス広島5階 特設会場

人数制限有

初

10/30金

13:00 ~ 15:00

福岡会場

福岡県福岡市博多区博多駅前1-15-20 (JR博多駅)
NMF博多駅前ビル2階 特設会場

人数制限有

- *1. 「本説明会の参加費」は無料ですが、「下記サイトより開催前日迄のお申込み」が必要となります。
- *2. 金融機関専用の生産性向上方法を開示する為、「オンライン型の説明会の開催」は予定しておりません。
- *3. 新型コロナウイルス感染症の拡大防止の為、「検温・消毒・シールド」をご用意してお待ちしています。
- *4. ご参加の際は「マスク着用」をお願い致します。(説明会場でも準備していますのでお声掛けください)
- *5. 「上記日程のご都合が悪い場合」や「都道府県を跨ぐ移動を制限している場合」はお問い合わせ下さい。

お申込みはこちら

Explorer Consulting

商号：エクスプローラーコンサルティング株式会社
英文商号：Explorer Consulting Co., Ltd.
事業内容：セールスコンサルティング及びトレーニング
本社所在地：東京都港区海岸1-2-3 汐留芝離宮ビルディング21F
電話番号：TEL.03-5403-6449 FAX.03-5403-6565
E-mail：info@exp-consulting.jp

「TQSM®トレーニング」のご案内

- 「トヨタ生産方式」を応用した生産性向上研修で、「金融機関における貸出件数」の「前年比125%以上」を実現します。
- 「属人的でムラ・ムリ・ムダのある渉外活動」をカイゼンして、「地域顧客」を獲得する「人材育成戦略」です。
- 「全国各地の地方銀行・信用金庫・信用組合」と共同で、「実証と改善」を積み重ねた「事例と効果」をご紹介します。

「渉外部門」の現在課題



「渉外営業力・マネジメント力・実績成果等の“ムラ”が生じている…。」



「残業時間過多・ノルマ強要・お願い融資等の“ムリ”を強いている…。」



「若手人材離職・実績低迷・メイン客離れ等の“ムダ”が止まらない…。」

- ・現在「各地域における金融機関の渉外活動」は、「知識力や提案力を活かす場面や、地域を支える顧客本位の活動ができていない…」といった喫緊の課題に直面しています。
- ・一方「各支店における渉外人材の管理活動」は、「競合機関との競争も激化しており、精神論や経験則で伝える指導には限界がある…」という根本的な課題に直面しています。

「渉外部門」の課題解決

「渉外担当者」は、「工学的&実践的な活動方法」を体得し「渉外の基礎筋力」を強化する。



「役席支店長」は、「体系的&具体的な管理方法」を修得し「マネジメント力」を強化する。

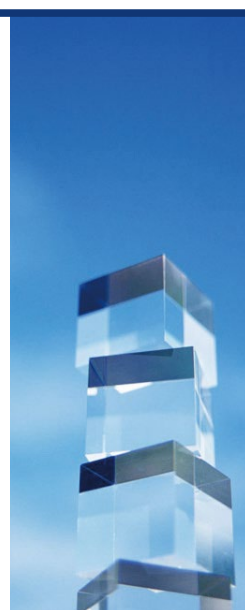


「組織本部」は、「渉外部門のスタンダード」を創造し「組織体制と本部機能」を強化する。



「組織のコミュニケーション」を活発化して、「地域のリレーションシップ」を活性化する。

- ・「TQSM®トレーニング」は、渉外部門の短期的と長期的な課題を解決するために、基礎筋力である渉外スキルと基礎体力である管理スキルを鍛える、金融機関専用のラーニング&トレーニングです。
- ・「地域顧客と組織人材と金融機関の近将来」のために、渉外部門におけるムラとムリとムダを排除し、渉外担当者の渉外レベルと役席支店長の管理レベルを一定水準へ到達させる人材育成戦略です。



「TQSM®トレーニング」の導入機関

●金融機関

- ・大手第一地方銀行(多数)
- ・各地域の信用金庫(多数)
- ・各地域の信用組合(多数)
- ・労働金庫・農業協同組合 etc.

●保険会社

- ・東京海上日動火災保険株式会社
- ・日本生命保険相互会社
- ・大同生命保険株式会社 etc.

●証券会社

- ・野村証券株式会社
- ・東海東京証券株式会社 etc.

「TQSM®トレーニング」の特徴



- ①「金融機関専用のラーニング&トレーニング」で「渉外の生産性向上」を実現します。
・「トップセールス用」ではなく「組織内の平均的な渉外担当者の底上げ」を実現します。
- ②「渉外担当者の渉外基礎筋力」と「役席支店長の渉外マネジメント力」を強化します。
・「渉外担当者の成功体験値」と「役席支店長の指示指導における自信」を強化します。
- ③「礼儀作法・面談方法・質問方法・提案方法・折衝方法」を「具体的」に教育します。
・「新規顧客開拓方法・ランク設定方法・中長期管理方法」も「体系的」に教育します。
- ④「渉外力の向上・行動量の増大・月間プロセスの増大・年間実績の向上」を支援します。
・「担当者実績のムラ」と「管理者要求のムリ」と「各人材離職のムダ」を排除します。
- ⑤「支店コミュニケーションの活発化」と「地域リレーションの活性化」に伴走します。
・「個人のスタンドプレイ」ではなく「チームワークによる団結力の醸成」に伴走します。

●「トレーニング導入後のご感想」について

- ・「共通言語が生まれてコミュニケーションが活発になった。」
- ・「若手担当を中心に新規事業先を開拓できるようになった。」
- ・「異動後の助走が短くなり即戦力として活躍できている。」
- ・「担当や支店間の競争原理が健全に機能するようになった。」
- ・「次期役員者と次期支店長の候補が洗い出されて成長した。」

- ・「渉外活動が透明化されコンプライアンス機能が高まった。」
- ・「渉外人材の定着率とモチベーションの向上が実現できた。」
- ・「人事考課制度に新たに組み込んだら相乗効果が得られた。」
- ・「組織本部の人材教育部門の機能と役割の強化に繋がった。」
- ・「トレーニング終了後も実績を向上したまま進化している。」

- *1. 「集合型(ソーシャルディスタンス)トレーニング」又は「オンライン型(TV&Web会議システム)」を選択できます。
- *2. 「各営業部門におけるご要望や現在課題」に応じて、「精度の高い定着化」が図れるようカスタマイズが可能です。

「TQSM®トレーニング」のご質問

●「渉外部門の人材育成」について

Question

これまでに商品知識の研修は継続してきた一方で、渉外の具体的な面談行動方法については先輩の活動を盗んで覚える形をとってきた。現在は盗んで覚える余裕も無いので、生産性の高い渉外活動のスタンダードを体系的に学ぶことは大変有効な取組みである。しかし均質化を求め過ぎると自主性を奪ってしまうのではという懸念は？

Answer

- ・本トレーニングは守離破の守(型)のスキル修得であり、「高い生産性を誇る担当者及び管理者の感覚的な技術」を体系化した内容です。「各金融機関の渉外活動及び管理活動のスタンダード」を構築して、主体的で積極的なカイゼンを積み重ねていくことが大切と考えます。

●「トレーニングの定着方法」について

Question

本トレーニング内容は、短期的な実績のみを狙い導入するものではなく、長期的に精度高く定着化させていくことが重要であると考えます。これまでに導入した各金融機関の事例を含めて定着化させる方法は？

Answer

- ・本トレーニングは、「工学的なアプローチかつ実践的な内容」の為、導入以降の自組織内の展開が容易です。「担当者の渉外活動と役席支店長の管理活動」を現場カイゼンしながら進化させてください。加えて、多くの金融機関で「既存システムとの連携」「人事考課制度との連動」「中期経営計画との同期」等で定着化させています。又、研修という位置付けではなく「渉外部門の仕組み創り」と捉えて、実績向上と成長実現を果たした若手担当の未来図を創造して下さい。

●「トレーニングの導入方法」について

Question

本トレーニング内容は、階層別の教育でなく全支店長と全渉外役員者と全渉外担当者が一体で取り組むことが推奨とのこと、受講生の人数も1課程で約100名程度が多いとのことだが現実的に可能か？

Answer

- ・渉外担当者が現場を離れることは「月1回3時間のみ」です。各支店を集めたトレーニングで支店間競争や移動負担軽減を図ります。融資役員や窓口係は支店に残って頂きますが、本トレーニングで使用する共通言語を支店全体のマネジメントに活かして下さい。又「50~100名程度の多人数での受講を推奨する理由」は、製造と同様の競争原理を機能させて成長実現と実績向上を促進する為です。

●「トレーニングの副次効果」について

Question

本トレーニング内容は、人材全体と特に若手の渉外担当者の離職率低下に大きな歯止めをかける効果も期待できるとのことだがそれはなぜか？

Answer

- 1) 本トレーニングは、「全担当者の毎日の渉外活動の全内容」を「役席又は支店長が丁寧にヒアリングとアドバイスすること」を習慣化させます。「成果の上がらなかった面談や行動に課題が潜んでいる」と考えて「丁寧にマネジメントすること」を訓練します。小さな成功体験を多く積み重ねることで各担当者の自信に繋がります。
- 2) 本トレーニングは、「多くの金融機関で実証した渉外活動と管理活動のスタンダード」を教育して「改善を続ける習慣」も育成します。渉外活動は単調な繰り返しではなく「働く醍醐味」となるようです。