



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、「トヨタ自動車株式会社」より支援を受けて設立した、「営業部門の生産性向上及び品質向上」を実現するコンサルティング&トレーニングの専門企業です。

「TQSM[®] トレーニングの提供」により、「前年比125%以上の成果実績」等の確実な生産性向上に18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)」を応用して開発した「顧客づくりのTQSM[®] トレーニング」により、「面談力向上・行動量増大・KPI増大・実績力向上」の科学的かつ実践的な人材育成を図り、「金融機関の営業改革」に貢献して「業績達成」へ導きます。



エクスプローラーコンサルティング株式会社

「コロナ禍における営業改革」を推進し、「前年比125%以上の成果実績」を実現する!

第12回 金融機関の営業力強化説明会

都市銀行・大手地方銀行・全国信用金庫・各種信用組合等の、経営層・本部・企画部・推進部・人事部の方へ

この様な現在課題が生じている場合は、是非ともご参加ください!

面談力不足

- ・「運転資金のみ」に留まらず、「今後の設備投資&コンサルティング提案」等に繋げる「面談提案スキル」の不足。
- ・「競合他行よりも真っ先に相談して頂ける信頼関係構築」や、「紹介や推薦」を頂ける「関係構築スキル」の不足。

行動量不足

- ・「コロナ対策融資で増えた事務作業量」を効率化して、「面談活動の時間」を捻出する「計画行動スキル」の不足。
- ・「コロナ禍で減ってしまった渉外活動数」を増大化して、「アポイント面談」を駆使する「活動増大スキル」の不足。

KPI不足

- ・「担当実績・支店実績・月年度実績のムラ」を排して、「安定的な成果」を継続する「KPI増大スキル」の不足。
- ・「素質能力・知識経験・金利条件」等に左右されない、「正常な競争原理」が機能する「人材管理スキル」の不足。

実績力不足

- ・「残業超過・ノルマ強要・お願い営業のムリ」を減らし、「案件成約精度」を増高する「実績向上スキル」の不足。
- ・「人材離職・収益低下・メイン客離れのムダ」を止めて、「収益力安定化」を実現する「顧客管理スキル」の不足。

1

8/20 金 東京会場

13:00~15:00 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

2

初

8/23 月 神奈川会場

13:00~15:00 横浜市中区桜木町1-1-7 (JR桜木町駅)
ビューリックみなとみらい10階 特設会場

人数制限有

3

8/24 火 大阪会場

13:00~15:00 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

4

8/26 木 名古屋会場

13:00~15:00 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

5

初

8/27 金 埼玉会場

13:00~15:00 さいたま市大宮区桜木町4-333-13 (JR大宮駅)
OLSビル TKP大宮駅西口会場

人数制限有

6

初

8/30 月 金沢会場

13:00~15:00 金沢市広岡2-13-33 (JR金沢駅)
第三NKビル2階 TKP金沢駅西口会場

人数制限有

- *1.「本説明会の参加費」は無料ですが、「下記のサイトより1週間前迄のお申込み」が必要となります。
- *2.「金融機関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。

お申込みはこちら



「TQSM®トレーニング」のご案内

- 「トヨタ生産方式」を応用した営業力強化研修で、「金融機関の前年比125%以上の成果実績」等を実現します。
- 「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「渉外人材育成戦略」です。
- 「全国の地方銀行・信用金庫・信用組合」と共同で「実証改善」を積み重ねた、「方法及び事例」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・成果実績等の“ムラ”が生じている…。」



「残業時間過多・ノルマ強要・お願い営業等の“ムリ”を強いている…。」



「若手人材離職・収益低下・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…」等の喫緊の課題に直面しています。
- ・一方「各支店における組織人材のマネジメント」は、「競合他行との競争も激化する中で、精神論や経験則やOJT指導には限界がある…」等の現代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、「科学的・実践的な活動方法」を体得し「営業の基礎筋力」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・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、「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、渉外部門の短期的及び長期的な課題を解決するため、基礎筋力である営業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コンサルティング&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・ムリ・ムダを排除し、渉外担当者の営業レベルと役席支店長の管理レベルを高水準に引き上げる渉外人材育成戦略です。



「TQSM®トレーニング」の導入組織

●地域金融機関

- ・大手地方銀行(多数)
- ・全国信用金庫(多数)
- ・各種信用組合(多数)
- ・労働金庫・農協 etc.

●保険証券会社

- ・東京海上日動火災保険(株)
- ・日本生命保険相互会社
- ・大同生命保険株式会社
- ・野村證券株式会社 etc.

●住宅不動産会社

- ・大手ハウスメーカー(10社)
- ・大手分譲住宅事業(10社)
- ・大手リフォーム事業(5社)
- ・大手マンション事業(3社) etc.

●各種メーカー等

- ・大手自動車メーカー(2社)
- ・半導体装置・プラントメーカー(2社)
- ・各種資材・各種商材メーカー(多数)
- ・計測試験分析サービス会社 etc.

「TQSM®トレーニング」の特徴

単 純 化 プ ロ グ ラ ム

1 「面談力向上」のトレーニング

「新規開拓・既存深耕の面談提案」を具体的に指導します。
「実践的ロープレ指導」や「効果測定テスト」を駆使して、
「渉外活動の礼儀作法から提案折衝スキルまで」を訓練し、
「全ての渉外担当者の面談力向上」を高精度で実現します。



2 「行動量増大」のトレーニング

「週間計画・行動実行の改善活動」を具体的に指導します。
「行動計画に対するヒアリング&アドバイス」を実施して、
「成果が上がらなかった計画行動の具体的改善」を訓練し、
「全ての渉外担当者の行動量増大」を高精度で実現します。



標 準 化 プ ロ グ ラ ム

3 「KPI増大」のトレーニング

「KPI値の分析法・KPI値の増大化」を具体的に指導します。
「ボトルネック発生項目の具体的な解消方法」を教育して、
「各支店における重要プロセス項目の改善活動」を訓練し、
「全ての役席支店長のKPI増大」を高精度で実現します。



4 「実績力向上」のトレーニング

「当月案件・次月案件の精度向上」を具体的に指導します。
「全見込案件に対する顧客本位のアドバイス」を付与して、
「全案件における生産工学的な案件管理方法」を訓練し、
「全ての役席支店長の実績力向上」を高精度で実現します。



● 「トレーニング導入後」のご感想

- ・「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。」
- ・「次期役席者と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。」
- ・「人事考課制度に組み込んだら相乗効果が得られた。」
- ・「組織本部と人材育成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)トレーニング」を選択併用できます。
＊2. 「各金融機関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も可能です。

「TQSM®トレーニング」の流れ

1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目	7ヶ月目	8ヶ月目	9ヶ月目	10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目
教育期間			実践期間			定着期間			フォローアップ		
トレーニング内容を 精度高く教育します			トレーニング内容を 精度高く実践します			トレーニング内容を 精度高く定着します			トレーニング内容に 精度高く伴走します		