

第17回 2023年新春

お申込みはこちら



地域顧客の獲得、本業支援の強化に向けて

営業力強化セミナー

金融機関の持続可能なビジネスモデルを創造する

受講無料! 申込締切:各会場開催日の1週間前迄

第1会場

1/17 火

13:30~15:50

定員20名

仙台会場

宮城県仙台市青葉区花京院1-2-15
ソラプラザ TKPガーデンシティPREMIUM
仙台西口 カンファレンスルーム 6J

受講者全員の方に
TQSM手帳(1年分)を
プレゼントします!

第2会場

1/18 水

13:30~15:50

定員20名

東京会場

東京都港区浜松町2-3-1
日本生命浜松町クレアタワー6F
浜松町コンベンションホール&Hybridスタジオ
会議室2

受講者全員の方に
TQSM手帳(1年分)を
プレゼントします!

第3会場

1/19 木

13:30~15:50

定員20名

金沢会場

石川県金沢市広岡2-13-33
J R 金沢駅西第三NKビル
TKPガーデンシティPREMIUM金沢駅西口 3F

受講者全員の方に
TQSM手帳(1年分)を
プレゼントします!

第4会場

1/30 月

13:30~15:50

定員20名

神戸会場

兵庫県神戸市中央区磯辺通2-2-10
ワンノットトレーズビル5F
三宮コンベンションセンター 506号室

受講者全員の方に
TQSM手帳(1年分)を
プレゼントします!

第5会場

1/31 火

13:30~15:50

定員20名

名古屋会場

愛知県名古屋市中村区椿町1-16 井門名古屋ビル
TKPガーデンシティPREMIUM名古屋新幹線口
バンケットルーム 5A

受講者全員の方に
TQSM手帳(1年分)を
プレゼントします!

※「オンライン型セミナーの開催」は予定していません。「各会場の撮影・録音」はご遠慮ください。

新型コロナウイルスの感染予防対策について

●下記に該当する方はご入場いただけません

- ・37.5℃以上の発熱がある方や体調がすぐれない方。
- ・新型コロナウイルス感染症陽性者や濃厚接触があった方。

●注意事項について

- ①マスク着用、入場時検温、手指消毒が必要となります。
- ②発熱や体調不良がある場合は来場をご遠慮ください。

①「TQSM®トレーニング」の概要



「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・ムダのある営業活動」をカイゼンして、「地域顧客」を獲得する「営業組織強化戦略」です。



「地方銀行・信用金庫・信用組合」等と共同で「実証改善」を積み重ねた、「確実なメソッド」を提供します。

②「営業部門」における連鎖課題

Phase ① 「営業活動力・マネジメント力・成果実績等の“ムラ”が生じている…。」

Phase ② 「残業時間偏向・ノルマ要求・お願い営業等の“ムリ”を強いている…。」

Phase ③ 「若手人材離職・収益力低下・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営業活動」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、精神論と経験則やOJT指導には限界がある…」等の現代の課題に直面しています。

③「営業部門」における課題解決

Solution ①

「営業担当者」は、「活動方法」を体得し、「営業活動の基礎筋力」を強化する

Solution ②

「支店長・役席者」は、「管理方法」を習得し、「営業管理のマネジメント力」を強化する

Solution ④

「組織コミュニケーション」を活発化し、「地域リレーションシップ」を活性化する

Solution ③

「組織・本部」は、「スタンダード」を創造し、「営業の組織体制・本部機能」を強化する

「TQSM®トレーニング」は、営業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、金融機関専用のセールスコンサルティング&セールストレーニングです。

「地域顧客と組織人材と金融機関の近い将来」のために営業部門におけるムラ・ムリ・ムダを排除し、営業担当者の営業レベルと支店長・役席者の管理レベルを高水準に引き上げる、営業の組織強化戦略&人材育成戦略です。

④「TQSM®トレーニング」の導入

各種金融機関

大手第一地銀(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
明治安田生命保険相互会社
野村證券株式会社 etc.

不動産住宅会社

大手ハウスメーカー(10社)
大手分譲住宅会社(10社)
大手マンション会社(3社)
大手リフォーム会社(5社)etc.

各種メーカー等

大手自動車メーカー(2社)
工作機械・生産設備メーカー(多数)
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.

⑤「TQSM®トレーニング」の特徴



「面談提案力向上」 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、
「営業活動の礼儀作法から提案折衝スキルまで」を訓練し、
「全ての営業担当者の面談力向上」を高精度で実現します。



単純化プログラム

[Simplification program]



「計画行動量増大」 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、
「成果が上らなかった計画行動の具体的改善」を訓練し、
「全ての営業担当者の行動量増大」を高精度で実現します。



「KPI 数値増大」 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、
「全支店長・全役席者のKPI増大」を高精度で実現します。



標準化プログラム

[Standardization program]



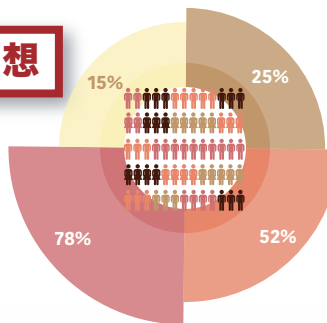
「成果実績力向上」 のトレーニング

- 「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、
「全支店長・全役席者の実績力向上」を高精度で実現します。



⑥「TQSM®トレーニング」の感想

- ・「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」
- ・「若手の担当者を中心に新規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」
- ・「担当間と支店間の競争原理が健全に機能するようになった」



- ・「次期の役席者と支店長の候補が洗い出されて成長した」
- ・「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」
- ・「営業活動が透明化されコンプライアンス機能が高まった」
- ・「営業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むことで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」

カスタマイズ トレーニング

*「各金融機関における現在課題やご要望」に応じて、
「長期的な定着化」が図れるようカスタマイズします。

⑦「TQSM®トレーニング」の流れ

1st-3rd Month

4th-6th Month

7th-9th Month

10th-12th Month

教育期間

実践期間

定着期間

フォローアップ

「人材育成」を精度高く図ります

「組織強化」を精度高く図ります

「業績向上」を精度高く図ります

「伴走支援」を精度高く図ります

TQSM[®]トレーニング導入事例

ニッセン

2020年7月3日号15面

エキスプローラーコンサルティング 「TQSM」導入拡大 渉外に生産工学応用

「渉外担当者の行動面」

同社の研修は、製造業の総合品質管理（TQM）を一般企業のセーラーモデルに落とし込んだ点が特長。研修の柱は、生産工学に基づく渉外係の営業活動と支店長や役員者による行動管理の徹底。導入した金融機関には「渉外担当者の行動面」（高原社長）する。

エキスプローラーコンサルティングの研修事業「TQSMトレーニング」を導入する金融機関が増えている。2019年度に預金量6兆円超の地方銀行が加わり、導入実績は地域銀行、信用金庫、信用組合、労働金庫など10先となった。7月以降は、説明会の定期開催やオンライン研修などで事業拡大を図る。

「ワイズコロナからアフターコロナへ移行するなかで、金融機関が担う社会的役割は大きくなる。金融機関とともに地方創生に力強く貢献したい」と話す。感染症拡大防止のため、「参加が難しい場合は別途相談機会を設けるなど柔軟に対応」

談量150%、融資実行数125%を確実に実現（高原祐介社長）してきた実績を持つ。年間約100人が受講した玉島信用金庫は、導入後に渉外係の活動量が1.6倍になった。融資実行数も純新規先で前年比147%、既存先で前年比194%に伸びた。

事業拡大に向けては、オンライン研修や説明会の定期開催で金融機関の経営層、実務担当者へアプローチを図っていく。7月27、28日には東京で、同30、31日には大阪で金融機関を対象とした「渉外の生産性向上説明会」を開催。各日とも2部制で、「生産工学を応用した渉外人材育成戦略とは？」をテーマに体系的な手法や導入事例を紹介。高原社長は、

ニッセン

2020年8月7日号15面

きのくに信

TQSM研修を拡大

コロナ対策で成果

【大阪】きのくに信を全店に拡大する。2019年6月〜20年2月に、約半数の店舗で1回目を実施。直後のコロナ禍における顧客サポートの強化を図るため、エキスプローラーコンサルティングの研修「TQSM（トータル・クオリティ・セールス・マネジメント）トレーニング」を対象に実施する。

1回目は、フルバ

研修終了直後の3月から新型コロナウイルスの問題が深刻化。同信金でも「困っているお客さまへの対応を最優先する」（田谷理事長）方針を徹底。取引先事業所約8400先に対する研修の実践し、資金繰り支援をした。6月の和歌山県信用保証協会の保証実績では、同信金の件数が2368件と全体の50.1%（前年同期比8.9%増加）に。また、4〜6月の新規取引先数は4266先（同24.9%増加）となった。10月から研修の2回目を実施。約100人が受講予定。田谷理事長は「新しい『きのくに』の営業スタイルを完成させて、お客さまのサポートに汗をかくていく」と。

ニッセン

2021年7月30日号15面

信金 外部研修で営業力底上げ 奈良 行動量が4割増加

新たなスタイル定着へ

【大阪】奈良信用金庫（奈良県、田村好美理事長）は、外部コンサルティングの研修を通じて、営業力の底上げに取り組んでいる。研修受講後、職員一人一人の行動量が大幅に向上し、約6カ月で4割増加した。総合企画部の研修担当者は「新型コロナウイルスの影響が一服したなかで、想定以上の数字だ」と強調する。

同信金は2018年「クスプローラーコンサル化」に則って「科学的度、融資量から件数をルーティング社が提供する重視する方針に転換。『TQSMトレーニング』上を実現する方法で、営業スタイルの変化が「単純化・標準化」を総合的かつ実践的に求められるなかで、エ化・スピード化・専門育成を行うセールス

及びマネジメントの「トレーニング」を導入した。営業店の渉外担当者や課長・次長・支店長は20年11月〜21年7月に、「効果的商談」「効率的行動」「プロセス・マネジメント」「プロセス・インジケター」を柱とした独自の33メソッドを学び、営業店の業務で実践。管理職以上は、マネージャー研修を受講し、部下の管理手法などを身に付けた。具体的な成果も表れてきた。6月の実績では、行動量の指標である融資提案訪問件数（スタッフ1人当たり）が、1月比で4割増加。新規融資申込件数（同）も、6割増加した。

同信金は今後、会社によるフォロー研修を受講し、新たな営業スタイルの定着化を進める。

おかげさまで20周年

TQSM[®]

Total Quality Sales Management

都市銀行・地方銀行・信用金庫・信用組合・協同組合・労働金庫の、経営層・企画部・推進部・人事部の方へ

このよう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！

提案力不足	・「運転資金」に留まらず、「設備投資&法人ソリューション&預かり資産」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、「紹介顧客」を頂ける「関係構築スキル」の不足。
行動量不足	・「人員不足で増えてしまった事務作業量」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営業活動量」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・月年実績のムラ」を排除して、「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	・「残業偏向・ノルマ要求・お願い営業のムリ」を減らし、「案件成約精度」を增高する「実績向上スキル」の不足。 ・「人材離職・収益力低下・メイン客離れのムダ」を止め、「収益の安定化」を実現する「顧客管理スキル」の不足。

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約20年間にわた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、「提案力向上・行動量増大・KPI増大・実績力向上」の組織強化及び人材育成を図り、「持続可能なビジネスモデル」を創造して「収益増大」へと導きます。

お申込みはこちら

