

『成功体験』をリードする

# 法人担当者向けカリキュラム

1. 講師紹介
2. カリキュラムの特長
3. 受講者のニーズ
4. カリキュラム
  - i. 経営者との関わり方
  - ii. 1業種15分でわかる業種別
  - iii. 若手階層別
  - iv. その他
5. 受講者の声

つむぎ  
人たち

# 講師紹介

## 猿樂昌之(さるがくまさゆき)

1984年生。一橋大学経済学部卒、三井住友銀行からプルデンシャル生命保険を経て独立。『経営者と行職員のコミュニケーションギャップをなくす』をテーマに、最も現役世代に近く、かつ、複数の中小企業経営を現在進行系で支援する立場を活かし、教育プログラムを開発。

- ・合同会社つむぐ人たち代表
- ・佐賀県よろず支援拠点コーディネーター
- ・<日本CFO協会>プロフェッショナルCFO



### 通信講座

『業種別・資金ニーズ別に学ぶ！  
融資開拓のアプローチ& 融資書類の  
見方に強くなる講座』  
好評受付中！

# 特長

弊社による講座の特長です

1. 現場感のある講座
  - a. ケーススタディ
  - b. 講師を交えたロールプレイ
2. アウトプットを中心とした構成
  - a. 全体の50%を占めるワークとグループディスカッション
3. 科学にもとづいた再現性ある内容
  - a. 購買心理学、行動経済学による解説
  - b. 事例からの構造化



## 研修企画において想定している受講者のニーズ

| 問題            | 解決方法  |
|---------------|---|
| 成長実感が低い       | <ul style="list-style-type: none"><li>● 面白さややりがいへの気づき</li><li>● 成長機会への気づき</li><li>● 行動力を高める思考法</li></ul>          |
| 十分なOJTが受けられない | <ul style="list-style-type: none"><li>● 実践を想定した学習機会</li><li>● 現場で即効性の高い知識の習得</li><li>● 営業店での効率的な動き方への理解</li></ul> |
| 初期段階でつまづいた    | <ul style="list-style-type: none"><li>● Off-JTでの成功体験</li><li>● 最初の壁を乗り越えるメンタリング</li><li>● 自分を見つめ直す機会の提供</li></ul> |

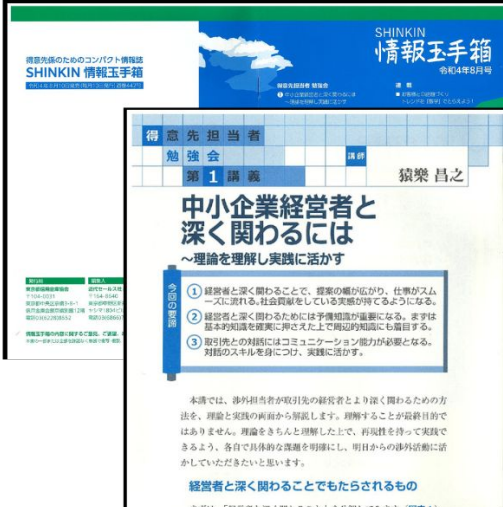
# 主要カリキュラム① 経営者との関わり方

東京都信用金庫協会様  
得意先担当者勉強会(木曜講座)で例年実施!

|    |   |
|----|---|
| 演題 | 経営者と深く関わるには   |
| 狙い | <p>現場では「経営者」としっかり関わる事ができず、仕事のやりがいが見いだせない担当者がいます。</p> <p>具体的なケースを進めながら、経営者と関わると「面白い!」と感じてもらうことが狙いです。</p> <p>現場感を出しつつも、きちんとした「方法論」「手順」「パターン」として教えることで、再現性のある内容です。</p> <p>出だしてつまづいてしまった若手に対する処方箋としても、管理職手前の優績者が営業手法を「体系化」する切り口としても活用が可能です。</p> |
| 時間 | 3時間～終日まで調整可   |

## Agenda例

1. 経営者と深く関わることでもたらされるもの
2. 経営者の頭の中
3. 経営者とセールスコミュニケーションをとるための3つのトレーニング
  - a. 商流図
  - b. 4つの質問法
  - c. 意思決定
4. 経営者の信頼を得る3要素
  - a. 権威性
  - b. 親密性
  - c. 信用性
5. 対話を円滑にするスキル
6. 目標設定と共有



SHINKIN 情報玉手箱  
令和4年8月号

得意先担当者  
勉強会  
第1講義  
講師 猿樂 昌之

### 中小企業経営者と深く関わるには

～理論を理解し実践に活かす～

- ① 経営者と深く関わることで、理察の確が上がり、仕事が進みやすくなる。社会貢献をしている実感が得られるようになる。
- ② 経営者と深く関わるためには、信頼関係が重要になる。まずは基本的知識を確実に押さえた上で、短期的範囲にも着目する。
- ③ 取引先との対話にはコミュニケーション能力が必要となる。対話のスキルを身につけ、実践に活かす。

本講では、専任担当者が取引先の経営者より深く関わるための方法を、理論と実践の両面から解説します。理解することが最終目的ではありません。理論をきちんと理解した上で、再現性を持って実践できるよう、各自で具体的な課題を明確にし、明日からの非活動に活かしていただきたいと思っております。

経営者と深く関わることでもたらされるもの  
まずは、「経営者と深く関わること」を分解してみます。(図表参照)

# 主要カリキュラム② 1業種15分でわかる業種別

|    |   |
|----|---|
| 演題 | 1業種15分でわかる、業種別切り口のポイントと話例 25業種  |
| 狙い | <p>ほんの少し「得意意識」ができると、担当者は推進に積極的になり、逆に「苦手意識」ができると消極的になります。</p> <p>短い時間でさっと要点をおさえていくことで難しく考えさせず、まずは「得意意識」への扉を開くことが狙いです。</p> <p>とある業種の商流や差別化ポイント、経営者はどの点に関心があるのか？また、決算書をもらうとき、どこをどう見ればいいのか？</p> <p>単なるインプットではなく全業種で短いワークを入れて能動的理解をしていきます。</p> |
| 時間 | 3時間～終日まで調整可   |

## Agenda例

1. 業種別理解の枠組み
2. 業種別

### 業種の例

製造業 (BtoB)  
製造業 (BtoC)  
不動産業 (賃貸)  
不動産仲介業  
ITサービス業  
ソフトウェア受託開発業  
小売業  
飲食業  
卸売業  
建設業  
美容室  
ネイルサロン

学習塾  
人材紹介業  
M&A仲介業  
広告代理店  
デザイン事務所  
メディア運営  
代行サービス業  
クリニック  
農業  
運送業 (貨物)  
運送業 (旅客)  
コンサルタント業 等

## 主要カリキュラム③ 若手階層別

|    |   |
|----|---|
| 演題 | 地域経済を支えるバンカーとして<br>お客様本位と業績を両立させるには   |
| 狙い | <p>若手から中堅への移行において、階層別研修は欠かせません。</p> <p>同期が再会する機会の中で、仕事に対する想いや体験の共有を通して、自身の棚卸しをし、また、中計等の全社を第三者から解説することで、次階層への自覚と成長を促す研修となります。</p> <p>世代の近い講師がリードすることで、参加しやすい雰囲気となり、一体感が高まります。</p> <p>取引先への営業だけでなく、同僚・後輩といった支店内のコミュニケーションの取り方を中心に扱います。</p> <p>※法人担当者限定せず、個人担当者・事務職まで受講いただける内容となります。</p> |
| 時間 | 3時間～終日まで調整可   |

### Agenda例

1. N年目バンカーに求められる役割と今後の能力開発とは？
2. お客様の期待とそれを超えるには？
3. 他人を動かすコトバの組み立てとストーリー
4. ワンランク上のコミュニケーションスキル開発
5. 目標設定と共有

## その他カリキュラム

|    |   |
|----|---|
| 演題 | 渉外担当者の時間管理術   |
| 狙い | タイムマネジメントができないことが業務の壁となる法人担当者が多いです。<br>実際の例で手を動かしながら、スケジューリングのポイントを体感します。 |
| 時間 | 3時間～終日まで調整可   |

|    |  |
|----|--|
| 演題 | 事業承継を切り口とした案件の作り方  |
| 狙い | 事業承継は「難しい・収益化が遠い」と敬遠されがちな分野です。<br>そうした誤解を払拭し、急がば回れで事業承継を切り口とした案件の作り方を学びます。 |
| 時間 | 3時間～終日まで調整可  |

|    |  |
|----|--|
| 演題 | 支店内コミュニケーションのポイント  |
| 狙い | 中堅行職員としては、取引先とのセールスコミュニケーションだけでなく、支店内でのコミュニケーション能力が必須です。<br>基本から先輩・後輩・本部など相手に応じたスキルをフレームワークを使って学びます。 |
| 時間 | 3時間～終日まで調整可  |

|    |   |
|----|---|
| 演題 | 金利交渉トレーニング  |
| 狙い | 金利交渉における取引先とのコミュニケーションは、神経を使うものですが、なかなか OJTで教えきる機会がありません。<br>相手の立場に立ちつつも、きちんと「説明を尽くせる」コミュニケーションをロープレを通して学びます。 |
| 時間 | 3時間～終日まで調整可   |



# 受講した皆様のお声

※受講アンケート結果をもとに、個人情報等に配慮し弊社で編集しております。

As-is, To-beのワークで改めて自分の現実と理想が確認できた

経営者との面談時には必ず聞くことを明確化しておくことが重要だと分かりました

いま自分に必要な知識や、話の進め方が具体的に分かったことが良かった

コミュニケーションにも理論があるということが知れて良かった

講義のテンポが良く時間を感じさせなかった

経営者が何を考えていて、どのような質問をすれば踏み込んだ話ができるのか、が特に参考になった

ちょっとした会話スキルで社長とのコミュニケーションが良好になり、好印象につながると分かりました。

ワークが多く、集中している時間が長い研修だった。

法人の問題点の洗い出し方を1から順序立てて説明してもらい、理解できた

いままでなかった視点知ることができた。すぐに実践できる内容が多く、自身に活かせるので参考になった

明日から使える方法を教えていただけただけでためになった

企業や社長についての情報を整理しておくことの重要性が分かった。

説明が理論立てられていて非常に分かりやすかった

現場の立場から講義してもらえたので良かった

支店に戻ったら、他の職員にも商流図を教え、作成させるようにしたい