



オンラインLIVE対応セミナー

12

経営者・営業マネージャー、営業マンの皆さま向け

与信管理と営業力を同時に強化する

与信管理と危ない会社との取引実務

開催日：2017年8月29日(火) 10:00～16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム
オンライン会場：立川・横浜・名古屋・大阪

会場詳細は最終頁「オンラインLIVEセミナー会場のご案内」をご覧ください。

講師：株式会社 アタックス・セールス・アソシエイツ **水田 裕木 氏**
取締役

略歴：
平成12年甲南大学・経済学部を卒業。大手金融会社を経て、平成18年㈱アタックスへ入社。営業活動のみならず、与信管理、債権回収にも従事する。営業部門では、新規開拓件数全国2位(営業数約850名)。管理部門では、50社以上の債権事故を取り扱った中、貸倒は2社のみ。現在は、前職の経験を活かし、「新規開拓」や「与信管理」に強みを持つコンサルタントとして活躍中。実践的なノウハウをもとにしたセミナーで年1,000人を超える経営者や営業マネージャー、営業マンを動員する。
<DVD>「水田裕木の組織営業力アップDVD」3時間で徹底マスター！現代の営業パーソンに絶対不可欠な「与信管理」スキル解説編。

特色

「できない営業ほど危ない会社に行きたがる」と言いますが、今の時代、本当にシビアに対処していかないと会社全体を巻き込む大惨事へと発展していきます。「営業スキル」と「与信管理スキル」の共通点は、情報収集能力です。「実績が高い営業マン」ほど、例外なく与信管理・回収のスキルが高いのです。

本セミナーでは、最低限押さえるべき与信管理のポイントとリスクに向き合いつつも売上をどのように伸ばしていくのかをわかりやすく伝授します。本来なら、「与信管理」と「売上アップ」は相反するものですが、それらを共存させつつ結果を残すマネジメント手法、そしてマネジメントツールをたった1日ですべて紹介いたします。

録音・録画はご遠慮下さい。

カリキュラム

1. なぜ今の時代、「与信管理」がこれほどまでに必要なのか？

- (1) 倒産企業はまだ増える！経済環境を予測する
- (2) 売上債権の貸倒は「売上の減少」ではない！
- (3) 売上債権事故の「3つのデメリット」
- (4) 与信管理において「最低限」押さえる準備と調査テクニック

2. 調査方法と見極めのポイント

- (1) 「帝国データ」の基本情報から危険度を推測する「超ウラ技」
- (2) 不動産簿本をチェックする「4つ」のポイント
- (3) 取込詐欺の手口を公開！これが正しい商業登記簿簿本の見方だ！
- (4) なぜ集金手形は与信情報の「宝庫」なのか？

3. 現場の「嗅覚」を磨くための視点を学ぶ

- (1) できる営業は回収もできる！営業と与信管理の共通点とは？
- (2) なぜ営業が機能しないと貸倒が防げないのか
- (3) 与信限度額の設定方法から「3つの視点」を学ぶ

- (4) 情報収集能力を劇的にアップさせる、「顧客カルテ」の作り方

4. 「本音」と「建前」をどう見抜くか？

- (1) 警告！このようなタイプの経営者は要注意
- (2) 回収のプロが必ず「トイレ」を借りる理由？
- (3) 壁に貼られた「カレンダー」を見たら何をチェックするか？
- (4) 金融業者の告白。。危ない会社はココで見分ける
- (5) 定性情報の洗い出しをしてみよう！

【グループワーク】

5. 「取引条件」を有利にする「スゴ技」集

- (1) 「取引条件」の交渉は営業マンがするべきか？
- (2) 信頼関係を強めながら有利な条件をのませる方法
- (3) 条件交渉であなたはこんな間違いしていませんか？
- (4) 保証人交渉がうまくいく「たった1つ」の注意点

- (5) ついでに営業力も鍛える！一石二鳥の「折衝テクニック」

6. 営業も与信管理も「現場」が命

- (1) 売上を低下させ、回収を困難にする一番の要因は「人間関係」
- (2) 訪問量を劇的に上げ、売上も回収率も高める
- (3) 訪問量が劇的に上がるマネジメント手法「予材管理」

7. 「与信管理」ができない営業マンはこう指導しろ！

- (1) 顧客カルテによる情報収集の習慣化
- (2) 日報で与信管理を意識させる
- (3) 予実績管理と与信管理を連動させた管理ツール紹介

8. 「与信管理」と「売上アップ」を両立させる管理ツールの紹介

- (1) 与信限度額設定シート(定性情報版)の事例紹介
- (2) 予材管理表(与信アラームバージョン)の事例紹介
- (3) 商談シート(与信アラームバージョン)の事例紹介

オンラインLIVEセミナーとは 東京会場で開催されるセミナーを、各地域の会場へ生中継いたします。下記のお好きな会場(地域)をご選択ください。

参加申込書 (*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」) 受講料：会員...23,760円 一般...31,320円 (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

オンラインLIVEセミナーの場合、無料受講券はご利用いただけません。

8/29(火) 与信管理と危ない会社との取引実務

【FAX .03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

会場	東京	オンライン会場	立川・横浜・名古屋・大阪	<参加希望会場を で囲んでください>		
貴社名			区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒		連絡担当者	部署・役職		
				ふりがな		
				氏名		
業種(具体的に記入してください)				E-Mail		
TEL	()	FAX	()	取引店	支店	
参加者 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()	部署	役職		
	氏名	()	部署	役職		
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料 円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先]
一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当(印)