

売上アップに活かす!

新企画

営業担当者のための「与信管理」

—— 営業と与信管理を同時に強化する具体的な手法を学ぶ ——

日時：2018年3月13日(火) 10:00~17:00 / 会場：当社セミナールーム (マザックアートプラザ10F) (裏面ご参照)

講師：株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ 取締役 水田 裕木 氏
主任コンサルタント

●セミナーのねらい (対象) 経営者、営業マネージャー、営業担当者の皆さま

営業担当者の不注意によって「与信事故」を招き、これまで蓄積した利益がすべて吹っ飛んでしまったという話を耳にすることがあります。しかしながら、以前に与信事故を起こしながら、その後も十分な対策をとらず、問題を先送りしている営業担当者が少なくありません。このような状況を放置すれば、いずれ会社全体を巻き込む深刻な事態に発展する可能性もあります。

本セミナーでは、「与信管理はほぼ手付かず」という企業の経営者・営業マネージャー、営業担当者の皆さまを対象に、「最低限押さえるべき与信管理のポイントはどこなのか?」「リスクと向き合いつつも売上をどのように伸ばしていくのか?」をわかりやすくお伝えします。

また、営業と与信管理の共通スキルを明らかにし、与信管理だけではなく売上アップにも役に立つコンテンツをご提供いたします。

●カリキュラム

● 筆記具をお持ちください。 ● 撮影、録音はご遠慮願います。

1. 「与信管理」を営業担当者が学ぶ理由

- (1) 売上債権の貸倒は「売上の減少」ではない!
- (2) 売上債権事故の「3つのデメリット」
- (3) 与信管理において

「最低限」押さえるべき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) 不動産謄本をチェックする「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謄本の見方だ!
- (4) なぜ集金手形は与信情報の「宝庫」なのか?

3. 現場の「嗅覚」を磨くために視点を学ぶ

- (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」の交渉は営業担当者がすべきか?
- (2) 信頼関係を深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をしていませんか?
- (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スケジュール管理手法
- (4) 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」ができない営業担当者はこう指導しろ!

- (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) 予実管理と与信管理を連動させた管理ツール紹介

8. 驚愕! 営業と与信管理を同時に強化するマネジメント手法

- (1) 行動量を数値化しなければマネジメントはできない
- (2) 行動量を低下させる「迷い」の存在
- (3) 業務棚卸シートで圧倒的な
コミュニケーション量を確保せよ!

※プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。



講師：株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ 取締役 水田 裕木 氏
主任コンサルタント

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(株)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う中、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間1,000人を超える経営者や営業マネージャー、営業パーソンを動員する。

<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する！
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。

● 定員制 (お申込みはお早めにお願いたします)

※申込み先着順・指定席(受講番号のお席になります)
※諸般の事情により、やむを得ず開催を見合わせる場合もございます。ご了承ください。

● お申込手続き

- お申込方法
 - 下記の「受講申込書」にご記入のうえ、ファクシミリで当社宛にお送りください。折り返し「受講証」と「請求書」をお送りいたします。受講証が届かない場合は、右記「照会先」までお問合せください。
 - 当社ホームページ(<http://www.murc.jp>)経由でもお申込みいただけます。
- 受講料のお支払い方法
 - 銀行振込の場合…開催日の2日前(土/日/祝日を除く)までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。「振込金受取書」を領収証としてご使用ください。
 - SQUET-DC法人ゴールドカードの場合…カードご精算日にご指定の口座より引き落としとなります。
 - 三菱東京UFJ銀行「口座振替」の場合…ご精算日にご登録された口座より引き落としとなります。

※②③は会員企業様のみご利用いただけます。
※なお、いずれも領収証は発行いたしません。
開催日の前日(土/日/祝日を除く)17:00までにご連絡ください。受講料を全額ご返金いたします。ただし、それ以降のキャンセルにつきましては、ご返金いたしかねます。また、他のセミナーへのお振り替えもいたしかねますのでご了承ください。
- 受講お取返し

● 受講料 (テキスト代を含む/昼食代は含みません)

*1社2名以上受講の場合は、1名につき2,160円(うち消費税160円)の割引をいたします。

SQUET特別会員	24,840円	(うち消費税 1,840円)
SQUET一般会員	28,080円	(うち消費税 2,080円)
会員以外	33,480円	(うち消費税 2,480円)

お申込・照会先

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
〒461-8516 名古屋市東区葵1-19-30 マザックアートプラザ
TEL(052)307-1105 FAX(052)307-1128
Eメール seminar-n@murc.jp
MURCホームページ <http://www.murc.jp>
SQUET URL <http://www.squet.jp>

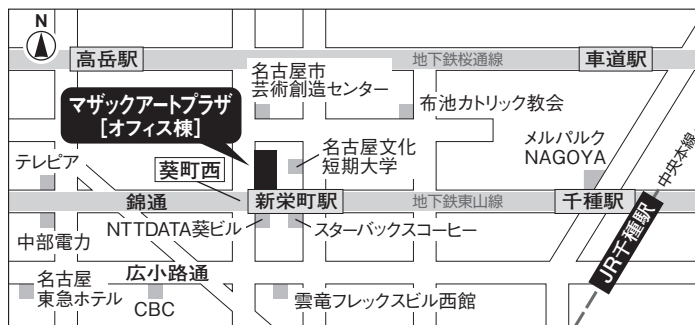
会場案内

当社セミナールーム (開場 9:30)

名古屋市東区葵1-19-30
マザックアートプラザ オフィス棟10F

● 地下鉄(東山線)「新栄町駅」北改札口より直結

※専用駐車場のご用意はございません。(公共交通機関をご利用ください)



◆上記「お申込手続き」および下記の「個人情報の取扱いについて」等を承諾のうえ申し込みます。

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

FAX(052)307-1128 MURCホームページ <http://www.murc.jp>

受講申込書		営業担当者のための「与信管理」		2018年 3/13(火)	セミナー番号 412
◆該当する番号を○で囲んでください。 1. SQUET特別会員 3. 会員以外 2. SQUET一般会員		会員番号		受講料 円 (名様分)	
(三菱東京UFJ銀行お取引店		支社・支店)		お支払い方法 ◆該当する番号を○で囲んでください。 1. 銀行振込 2. SQUET-DC法人ゴールドカード } 会員企業様のみ 3. 三菱東京UFJ銀行「口座振替」 } ご利用いただけます。 ※チェックがない場合は「銀行振込」とさせていただきます。	
会社名		TEL		-	
住所 (〒)		FAX		-	
業種・業態・扱い品		従業員 名		資本金 百万円	
氏名		所属・役職名		Eメールアドレス	
派遣責任者 ※受講証等の郵送先					
セミナー受講者					
セミナー受講者					
セミナー受講者					

【個人情報の取扱いについて】

*ご記入いただきました個人情報は、当社の「個人情報保護方針」及び「個人情報の取扱いについて」(<http://www.murc.jp/corporate/privacy>)に従って適切に取り扱います。
*ご記入いただきました個人情報は、本セミナーの運営や今後の企画のために利用させていただきます。
また、利用目的の範囲内において、当社以外の第三者に個人情報の取り扱いを委託することがある他、セミナー講師に参加者名簿として提供することがあります。
*ご記入内容について、内容確認のご連絡をさせていただくことがあります。
*なお、この情報を元に、今後のセミナー、サービス等のご案内をさせていただく場合があります。 □郵送不要 □Eメール不要
*ご案内のための新規登録が不要の場合は、□にレをご記入ください。
*お預かりしている個人情報の開示、削除等のお申し出、その他のお問合せにつきましては、上記の照会先までご連絡ください。
【お申込みをお断りする場合】
*反社会的勢力と判明した場合にはセミナーへのご出席をお断りいたします。*諸事情を考慮の上、セミナーへのご出席をお断りさせていただくことがあります。



10821729