

## NEWS LETTER

今週のオススメコンテンツ&amp;ニュース動画をお届け!!

ビズアップ総研が厳選した、いま旬なコンテンツをピックアップ!  
研修に、自己研鑽にお役立てください。

取引先の気持ちをつかむ

「伴走支援とコミュニケーション・対話」

トップ &gt; 金融職務別研修 &gt; 法人向け営業研修 &gt; 金融仲介機能



ジュピター・コンサルティング株式会社 代表取締役/  
合同会社ゆわく CEO 大山 雅己 先生

[https://finance.ejinzai.jp/webseminar/financial\\_practice/corporations/](https://finance.ejinzai.jp/webseminar/financial_practice/corporations/)

- ◎ はじめに ～商店街の「八百屋さん」と「肉屋さん」を例に眺めてみる～  
(商店街の「八百屋さん」と「肉屋さん」を例に眺めてみる)
- ◎ コミュニケーションと「対話」  
(コミュニケーションの本質/従来業務・預貸業務/本業支援・コンサルティング機能の発揮)
- ◎ 取引先の気持ちをつかむ「対話」スキル  
(取引先の気持ちをつかむ「対話」スキルのポイント)
- ◎ 「聞き上手」になる、「褒め上手」になる、「笑顔」で臨む (聞き上手/褒め上手/笑顔)
- ◎ 経営課題を聞き出す/社長が経営改善の必要性を腹落ちするために  
(経営課題を聞き出すとは/訪問・面談時などにおけるコミュニケーション)
- ◎ 【参考・発展】経営力再構築型伴走支援におけるコミュニケーション  
(課題設定型伴走支援/コーチングスタイル)

TOTAL



39min.

信頼関係を構築する「ハードクレーム対応研修(基本対応編)」

トップ &gt; 一般テーマ研修 &gt; CS・接遇



H&Innovation株式会社 代表取締役CEO  
森 英治 先生

<https://www.ejinzai.jp/categories/current/cs/?service=finance>

- ◎ クレーム対応の考え方 (クレーム対応を成功させることの効果)
- ◎ クレーム対応の流れ ～信頼関係構築～  
(信頼関係を構築する/コミュニケーションとは/クレームは内容よりも感情)
- ◎ クレーム対応の流れ ～利害の確認～ (利害を確認するとは/事実を整理する/演習)
- ◎ クレーム対応の流れ ～提案を考える～  
(クレームにおける良い提案とは/お客様の要望に近づくために/演習/まとめ)

TOTAL



51min.

THIS WEEK

NEWS 動画 毎週🔥曜日更新



経済・金融 | マーケットニュース解説

1 マーケットニュースから学ぶ金融経済のキホン  
第86回

ライフアセットコンサルティング(株) 代表取締役 菱田 雅生 先生

経済・金融 | 金融指標分析

2 マーケットの潮流を“つかむ”金融指標アナリシス  
(2025年10月)

株式会社マネネ CEO・経済アナリスト 森永 康平 先生

ビズアップ総研の公開講座【対面研修orオンライン研修】

ビジネスシーンに必須のベーシックテーマや階層別など、多数の研修をご用意!  
少人数のため自組織へ講師を呼ぶことが難しいという法人様でも、研修コストを抑えて効果的な研修を受けることができます。また、ご来場いただいた他組織の皆さんや講師との情報交換・交流も可能です。  
多人数・複数講座のお申し込みも受け付けておりますので、お気軽にご相談ください。

<https://www.bmc-net.jp/seminar/extension.php>

お問い合わせ

株式会社ビズアップ総研 [www.bmc-net.jp](http://www.bmc-net.jp)

TEL : 03-3569-0968

E-mail : [eigyo@bmc-net.jp](mailto:eigyo@bmc-net.jp)

BizUP