

NEWS LETTER

今週のオススメコンテンツ＆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 > 金融職務別研修 > 法人向け営業研修 > 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／https://finance.ejinzai.jp/webseminar/financial_practice/corporations/
合同会社ゆわく CEO 大山 雅己 先生

- ◎ 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(基本応対編)」

トップ > 一般テーマ研修 > 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④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 菅原 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”金融指標アリティス
(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

TEL : 03-3569-0968

E-mail : eigo@bmc-net.jp

 BIZUP