

# 営業におけるリスクマネジメント講習会

社団法人

東京建設業協会

会員無料

これからの時代は、スタート時に代金の回収、債権管理を意識する営業活動が必要になってきます。単に信用を調査する・代金を回収する等の具体的な活動だけでなく、リスクマネジメントの発想が必要です。今回の講習は、営業活動全体がどんなリスクを背負って行われているのかについて具体例を用いながら提示し、リスクマネジメントの意識付けを促すことをねらいとして企画しました。この機会に関係各位のご参加を得られますようご案内申し上げます。

なお、今回の講習会は東日本建設業保証会社と共催で実施いたします。

## 開催日時

平成17年9月14日（水）午前10時から午後4時30分（午前9時30分より受付）

## 場所

野村コンファレンスプラザ コンファレンスルームB&C（案内図参照）  
新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビル48階（電話 3348-6513）

## テーマ

### 1.受注活動とリスクマネジメント

- 1) 営業力の充実
  - ①営業担当者は必要か？
  - ②営業力のシステム化
- 2) これまでの営業活動におけるリスクマネジメント上の問題点
  - ①対外的な問題
  - ②対内的な問題

### 2.営業ステップごとのリスクマネジメント

- 1) アプローチ
- 2) ニーズサーベイ…情報収集
- 3) プロポーザル…情報解釈
- 4) プレゼンテーション…情報提供
- 5) クロージング…契約締結
- 6) パフォーマンス…契約履行
- 7) アフターフォロー

### 3.回収活動とリスクマネジメント

- 1) 企業倒産と債権管理
  - ①企業倒産の種類
  - ②倒産と法的対応
- 2) 代金回収の展開
  - ①信用調査の開始
  - ②与信限度額の設定
  - ③契約内容の確認
  - ④請負代金の回収
- 3) 代金回収の注意点
  - ①進捗状況の確認
  - ②クレームへの対応
  - ③営業事務の実践

### 4.質疑応答

講師：(株)日本コンサルタントグループ

経営コンサルタント 手塚 昭 仁 氏

## 申込方法

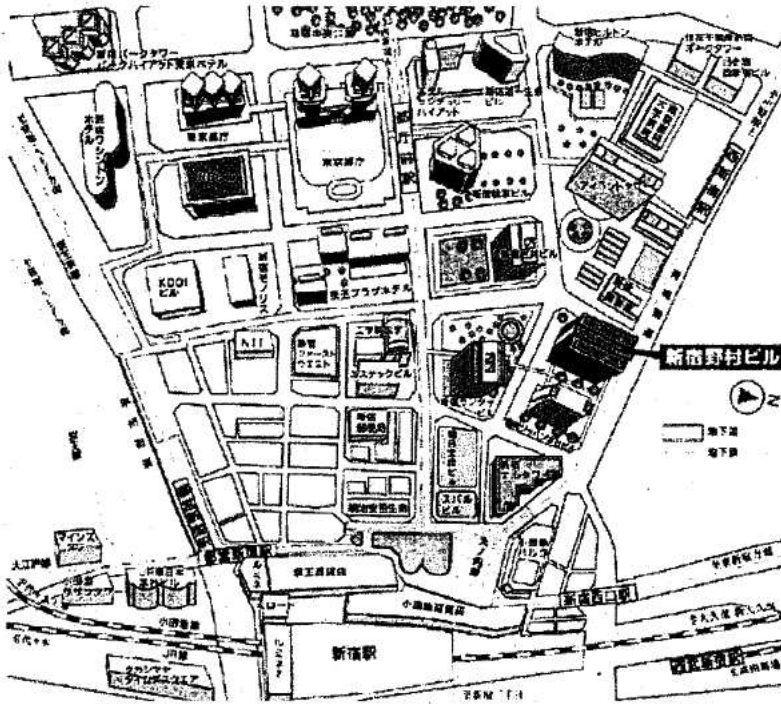
- ・ 定員100名
- ・ 裏面申込書に記入のうえFAX（03-3555-2170）にてお申込み下さい。
- ・ 申込が受けられますと、受付印、受付番号を記入のうえ返送させていただきます。
- ・ 定員等の都合により受けられない場合は、その旨ご連絡いたします。
- ・ 当日は受付済みの申込書をご持参下さい。

## 受講料

- ・ 会員無料
- ・ 会員外の方は、当日受付にて5,000円（税込）をお支払い下さい。

## 会場

新宿野村ビル48階 新宿区西新宿1-26-2〔TEL3348-6513〕



### 交通

JR「新宿」駅 徒歩6分

地下鉄丸の内線「西新宿」駅 徒歩4分

## 問い合わせ先

社団法人東京建設業協会 講習会係 (TEL 03-3552-5656 FAX 03-3555-2170)

〒104-0032 中央区八丁堀 2-5-1 東京建設会館 5階

各種研修会等のご案内については、東建ホームページ (<http://www.token.or.jp>) に掲載しております。