

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
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18年9月14日(木) 午前10時から午後4時30分(午前9時30分より受付)

内 容

- | | |
|------------------------------------|------------------|
| 1.受注活動とリスクマネジメント | 3.回収活動とリスクマネジメント |
| 1) 営業力の充実 | 1) 企業倒産と債権管理 |
| ①営業担当者は必要か? | ①企業倒産の種類 |
| ②営業力のシステム化 | ②倒産と法的対応 |
| 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 | 2) 代金回収の展開 |
| ①対外的な問題 | ①信用調査の開始 |
| ②対内的な問題 | ②与信限度額の設定 |
| 2.営業ステップごとのリスクマネジメント | ③契約内容の確認 |
| 1) アプローチ | ④請負代金の回収 |
| 2) ニーズサーベイ…情報収集 | 3) 代金回収の注意点 |
| 3) プロポーザル…情報解釈 | ①進捗状況の確認 |
| 4) プレゼンテーション…情報提供 | ②クレームへの対応 |
| 5) クロージング…契約締結 | ③営業事務の実践 |
| 6) パフォーマンス…契約履行 | 4.質疑応答 |
| 7) アフターフォロー | |

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

講師プロフィール：中央大学法学部法律学科中央大学経理研究所卒
安田生命保険相互株式会社へ入社後、現在の(株)日本コンサルタントグループへ入社
主な専門分野は、リスクマネジメント・管理会計・企業法務等

受講料

・ 無料