

一般社団法人 **金融財政事情研究会** <http://www.kinzai.or.jp/>

第40回 金融サービス・ロールプレイング全国大会

開催日時 2018年2月9日(金) 10:00~16:30

定員 500名

会場 ニッショーホール(日本消防会館)
(東京都港区虎ノ門2-9-16)

観覧費 13,500円
(昼食代・消費税含む)

コメンテーター 長塚 孝子 氏(当会研修センター講師)

模範演技 三井住友銀行

特別講演 「おいしいローカル線」
いすみ鉄道株式会社 代表取締役社長
鳥塚 亮 氏

出場機関 横浜銀行

(金融機関
コード順) JAバンク新潟
日本生命保険相互会社



主催 一般社団法人 金融財政事情研究会

◎顧客本位の業務運営が求められる中、第40回記念大会を迎えるにあたり、大会の名称を一新し、お客さまとのコミュニケーションが重視される時代の金融サービスの指針となる大会を指向してまいります。

◎金融機関の第一線職員によるロールプレイングを見学することで、お客さま本位の金融サービスについて考える最高の機会となります。

◎金融機関第一線テラー、テラーリーダー、教育担当者、業務推進担当者、フィデューシャリー・デューティー担当者、インストラクター、OJTリーダー、行庫内大会の優秀者派遣、企画運営担当者の視察にも最適です。

●観覧ご希望の方は、ホームページ(<http://www.kinzai.or.jp/seminar/>)より申込書をダウンロードしてお申込みください。

【お申込先】株式会社 きんざい 業務企画部 セミナー係

〒160-8520 東京都新宿区南元町19 TEL:03-3358-0014(直通) FAX:03-3358-2069

【企画内容のお問合せ先】株式会社きんざい 研修センター TEL:03-3358-0054(直通) FAX:03-3358-1971

株式会社きんざい <http://www.kinzai.jp/>

きんざいの通信講座のご案内

Q&A債権法改正がよくわかる講座

2ヵ月
コース テキスト 2冊 添削 2回
受講料 10,800円(税込)

3ヵ月
コース テキスト 2冊※ 添削 3回
受講料 12,960円(税込)

※テキストは2ヵ月コースと同一内容です。

民法(債権法)改正により金融実務はどう変わるのか、3メガバンク法務担当者が実務に即したQ&Aでわかりやすく解説!

本講座では、改正法によって必要となる実務対応を、「預貯金」「融資」「金融商品販売」等、金融機関の業務分野ごとに、Q&A形式でわかりやすく解説。

メガバンク3行の法務担当者がテキストを執筆しています。金融界の代表として法制審議会委員を務めた各行法務部長をはじめ、理論と実務に精通した執筆陣により、現場を意識した実務指針を提示します。

受講対象者 営業店の窓口・渉外・融資担当者、本部の事務・融資・審査・管理・コンプライアンス・営業企画等関連部署担当者

分冊構成と主要内容 ※内容・項目等につきましては、部分的に変更になる場合があります。

〈第1分冊〉第1章 総論 / 第2章 預貯金 / 第3章 金融商品販売 / 第4章 保証関連 / 第5章 付随業務など

〈第2分冊〉第1章 融資 / 第2章 管理・回収

〈付録〉民法の一部を改正する法律新旧対照条文

【お申込先】株式会社きんざい カスタマー・サービス・センター 〒160-8520 東京都新宿区南元町19 TEL:03(3358)2471(直通) FAX:03(3358)0036

●個人受講をご希望の方は、ホームページから直接お申込みいただけます。⇒ <https://store.kinzai.jp/public/top/edu/>

セールスありきでは見透かされる!! 雑談力・傾聴力をもとに顧客深耕する方法を学ぶ講座

2ヵ月
コース テキスト 2冊 添削 2回
受講料 10,800円(税込)

3ヵ月
コース テキスト 2冊※ 添削 3回
受講料 12,960円(税込)

※テキストは2ヵ月コースと同一内容です。

「顧客本位の業務運営」には、何が必要でしょうか?

お客さまと互いに胸中を明かす関係を築くには、「良く話し」「良く聴く」、雑談力と傾聴力が大切です。それらの能力を身につけ、お客さまとの信頼関係を深めるテクニックを学べる講座です。

受講対象者 営業店の新人融資・渉外担当者

会話形式で構成! ストーリーで学べます。

分冊構成と主要内容 ※内容・項目等につきましては、部分的に変更になる場合があります。

〈第1分冊〉基礎編 【プロローグ】1 雑談力・傾聴力と信頼関係構築 / 2 信頼関係構築の実際 / 3 雑談力・傾聴力を取り巻くホンネ / 4 雑談と傾聴で信頼関係を深めるテクニック / 5 話題の仕込み方 / 6 実践トレーニング / 7 怖れを克服するために / 8 最後に

〈第2分冊〉応用編 1 連人の行動を知る / 2 雑談を準備する / 3 質問を準備する / 4 お客さまの語りを傾聴する / 5 達人を目指す【エピソード】