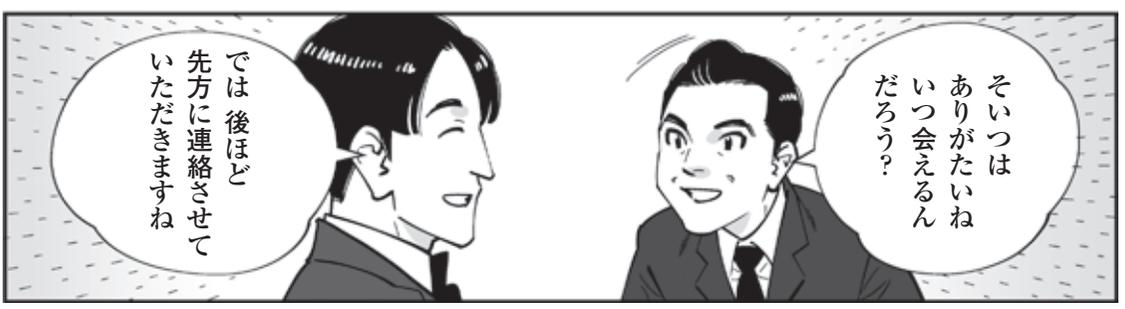


▶こんな声かけから提案につながる



①現在お取引があるメイン行で気になることはございませんか？



こんな声かけをきこかかけに 自行車を利用してまらまら

メ イン行ではない立場から取引先と向き合うときは、「メイン行の話題には触れないほうが無難だ」と考えがちだ。

しかし、事前に取引先についてきちんと調べ、ニーズに対し仮説を持ったうえで聞き方を工夫すれば、社長の本音を引き出し信頼を深めるきっかけになり得る。社長が感じているメイン行への小さな違和感を共有し、それを起点に「この金融機関なら相談してみたい」と思ってもらえるようにすることが重要である。

忍耐強く提案を継続し 打開策を見つける

取引先は、よほどのことが

なければメイン行への不満を口にしない。なぜなら、メイン行との関係が良好ではないと社外から思われることは、自社のためにはならないからだ。

しかし、メイン行においては、その立場にあぐらをかいて取引面での緊張感がなくなり、特に非金融面のサービスが少なくない。そのため、社長にメイン行の対応について尋ねると、日ごろのちょっとした不満を話してくれることがある。

そうした場合、どのような対応が取引先のためになるかを考えたうえで忍耐強く提案や紹介を継続すると、打開策

POINT 取引先に真摯に向き合い、メイン行への本音を引き出すことが提案につながる

が見えてくることもある。かつて筆者が担当した取引先の社長が、社員のための厚生施設の購入を検討していたにもかかわらず、メイン行が積極的に情報提供してくれないと不満をこぼしていたことがあった。

その声を踏まえて筆者が不動産業者と連携し、数回にわたって不動産情報を提供し続けた結果、ニーズにマッチした物件が見つかった。最終的に社長からは感謝されただけでなく、厚生施設の購入資金の融資支援にもつなげることができた。

このようにメイン行でなくとも、諦めずに社長の思いを受け止める努力を続けることが重要である。