

先輩への お願い

編



同行訪問先は、どのような 観点で選ぶべきでしょうか？

先輩に同行訪問してもらうこととは、若手担当者自身の成長のためには非常に有効です。ただし、むやみに同行訪問をしてもらっても、学べることは多くありません。また、本来1人で訪問するところを2人で訪問するわけですから、自行車にとって「意味のある訪問」にするこ

とが求められます。

以上を踏まえると、特に以下のような取引先への訪問に同行してもらおうと良いでしょう。

① 具体的な提案がある、または今後提案したいと思つていることがある先

「今期中に実行したい融資の提案がある」「時間はかかりそうだが、今後事業承継の提案をしていきたいと考えている」といった場合です。前者のケースでは取引先との交渉の仕方が、後者のようなケースでは情報収集の仕方（質問の仕方等）や中期目線の案件の進め方を学べるでしょう。

② 取引を深耕したいと思つているが糸口を見い出せない先

例えば「規模が大きく財務内

容が良好な先」です。このような取引先と取引を深めることは自行車にメリットがあります。ただし、財務内容が良いため資金需要が乏しく、単純な融資の提案だけでは取引を深めることが困難なことが多いです。ですから、取引先の経営課題を捉え、それに対応していくことが不可欠となります。

若手担当者は経験が浅く、提案の引き出しがまだまだ少ないでしょうから、こうした先への対応は簡単なことではありません。そのため、経験値のある先輩に同行してもらい、違った観点からも取引先のニーズを探ってもらうことは有効です。

③ 具体的な案件の相談があるが自行車内で難航しそうな先

例えば「メインだが財務内容が芳しくない取引先から融資の相談がある」といったケースが考えられます。こうした場合、自行車内での稟議は難航する可能性が高いですから、先輩行員

に同行してもらうことで、ヒアリングのポイントや稟議の組立、取引先との交渉について学べるでしょう。

また、これは副次的な効果ですが、先輩にも取引先の話を直接聞いてもらうことで、自行車内での稟議が進めやすくなることもあります（必要に応じて先輩行職員が自行車内で案件の説明ができるため）。

先輩に同行を依頼する タイミングは？

先輩も自身の取引先への訪問や稟議対応等があり多忙です。そのため、可能なかぎりアポイント取得前、かつ3営業日前には依頼することが望ましいです。アポイント取得後に「やっぱり先輩に同行してもらったほうが良い」と考えることもあるでしょう。先輩にも予定があるので可能なら避けたいところで、ご自身が必要だと思えば遠慮せずに依頼してみましよう。