

マンガ

新規先への融資提案は このように行おう

ここでは、ニーズ喚起から資金提案までの上手なトークの展開方法をマンガで解説する。



1 資金繰り改善を切り口とした 提案トークの進め方

画 うのとおる



社長 お約束の近代銀行の鈴木さんがお見えです



どうぞこちらにお通して



失礼します



君も熱心だね
でも当社は
よほど大きな資金が
必要なとき以外は
昔から世話になっている
銀行からしか
借りないと
決めているんだ



社長 本日はお忙しい中
お時間をお取りいただき
ありがとうございます



信頼関係を大切に
なされているんですね
ただ社長
いざというときのために
もう一つ 運転資金などを
お借入れになる金融機関を
増やしておいたほうが
何かと安心ですよ



いまのメイン行は
こまめに融資に
応じてくれるから
増やさなくても
大丈夫だよ



この前伺ったときに
ちょっと気に
なったのですが…
御社は売上げ利益とも
安定的に確保されて
いらつしゃいますか
資金繰りが少しお忙しい
ようですね



中小企業はいつの時代も
資金繰りに忙しいものだよ
経理部長の話聞きながら
資金繰りの手当てをするのが
私の仕事だろ!!



おっしゃるとおりです
ですが社長
売上げや利益が
上がってきていても
借入本数の増加などによって
月々の返済額が
膨らんできますと
資金繰りは忙しくなります

まあ確かに
仕入れなどで運転資金が
必要な都度
いまのメイン行に
相談してきたがね…