

目利き力強化コース

ケース・スタディや実際の取引先企業を題材に、目利き力～コンサルティングスキルに至るまで総合的にブラッシュアップ
実際の取引先企業研究を通じて面談力・提案力を強化

定量・定性面からの「企業実態把握」「事業性評価」はもとより、「課題解決」に向けて、コンサルティングスキルや実践ポイントを学びます。

講義、ケース・スタディに加え、実際の取引先企業を題材とした演習を通じて実践力を養成します。

期 間	6ヶ月（集合研修6日）
対 象	法人営業担当 （7年目以上）
人 数	12名程度
形 式	講義、演習、グループディスカッション、取引先研究他

スケジュール例

1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目
集合研修（月1日） 第1回～3回 財務・事業分析から経営課題の抽出、改善策立案までの一連の流れをケース・スタディを中心に学習					
第4回～6回 <ul style="list-style-type: none"> ・実際の取引先企業を題材とした財務・事業分析～改善策立案に至る演習 ・グループディスカッションを通じた分析・改善策のブラッシュアップ ・取引先企業訪問結果の共有と相互アドバイス 					
取引先研究（2社）※1社につき2回程度訪問を実施					

取引先研究のながれ

分析

取引先企業の
財務・事業分析等

取引先訪問①

課題把握・
仮説検証

改善策検討

改善策立案・
ストーリー構築

取引先訪問②

改善策提案



研修構成

1. 事前課題

課題図書を通読するとともに、ケース・スタディに事前に取り組むなど集合研修の準備を行います。

2. 集合研修（1日/回×6回＝6日間）

前半はケース・スタディなど演習を中心とした内容で、目利き力強化に向けて体系的に知識を習得します。後半は、取引先企業を題材に、課題整理～改善策立案に至るまで、取組課題のブラッシュアップを行います。

3. 研修インターバル期間における取組課題

各受講者は、ケース・スタディのブラッシュアップや、取引先企業の経営者との面談を通じた情報収集、改善策立案・提案等に取り組めます。