

テーマ別・目利き力強化コース

取引先経営者との対話の土台となる専門テーマ（機能）の実践的知識を効率的に習得
実際の取引先企業研究を通じて面談力を強化

取引先企業の経営上の実態と課題を正しく把握する能力を身につけることができます。

経営機能別の基礎知識の習得と企業を診る上での活用ポイントを学びます。

実際の取引先企業を訪問し経営課題に関するインタビュー等の実施により、経営者との面談力を高めます

期 間	4日(2カ月間)
対 象	法人営業担当 (3年目以上)
人 数	24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

テーマ（機能）例

経営戦略

生産管理

管理会計

人事管理

スケジュール例

集合研修①

- ・各テーマ講義①
- ・インタビュー内容検討

2日

取引先研究

(研修インターバル期間に実施)

- ・取引先企業を訪問し、経営課題に関するヒアリングを実施

1回以上

集合研修②

- ・企業訪問結果の発表・共有
- ・コンサルタントによるコメント・フィードバック
- ・各テーマ講義②

2日

研修構成

1. 集合研修① (2日間)

テーマ（機能）の概論・活用ポイントの他、取引先企業訪問時の留意点・ポイント、取引先企業訪問の準備等を行います。

2. 研修インターバル期間における取組課題

各受講者は実際の取引先企業を1回以上訪問し、ヒアリング(情報収集、課題把握)・提案等を実施します。

3. 集合研修② (2日間)

企業訪問結果の発表・共有(グループ内発表→全体発表)/コンサルタントによるコメント・フィードバック/分析・提案のポイントの再確認と振り返り