

令和3年

2/17(水)

19:00~21:00

こうすれば
銀行取引はうまくいく

金融機関との 上手な付き合い方・ 交渉の仕方講座

金融機関と緊密かつ良好な関係を維持・構築するとともに、金融機関と交渉するための知識やスキルを身につけることは、資金調達を円滑に行う上で不可欠といえます。本講座では金融機関の融資の考え方や「見る」ポイント、信用格付け対策、上手な付き合い方、効果的な交渉の仕方、交渉時の留意事項などについて解説いたします。

金融機関の融資実務に精通し、銀行折衝のプロフェッショナルとして全国各地で指導を行っている上田真一氏が解説する金融取引を円滑に行いたい方のための実務講座です。ぜひ多数ご参加ください。

場 所 竹原商工会議所

定 員 20名

受講料 無料

☆下記申込書にご記入のうえ、令和3年2月10日(水)までお申し込みください。ただし、定員になり次第受付終了となります。

講 師

上田経営コンサルティング事務所

代表・銀行取引コンサルタント **上田 真一** 氏



1967年広島市生まれ生まれ。日本大学法学部卒後、広島総合銀行（現もみじ銀行）入行。平成13年6月、同行退職後、銀行取引コンサルタントとして独立。広島総合銀行（現もみじ銀行）勤務中に1,000件を超える融資案件をまとめた実績をもつ。その経験をもとに、全国の商工会議所、税理士法人、業界団体などで講演を行なうとともに、20誌を超えるビジネス誌で執筆する。銀行事情を踏まえた中小企業への資金調達のアドバイスをを行い、経営者から「銀行折衝のプロ」との評価を得ている。

また、まぐまぐから発行中のメルマガ「借りるぞ銀行融資!〜銀行取引コンサルタントの秘策」は読者数5,000人を数え、銀行取引、銀行融資ノウハウの情報を発信し、好評を得ている。著書に、「元銀行員が明かす! 銀行融資を上手に引き出す究極の方法」がある。

★講座カリキュラム

I. 銀行員の思考回路を知る！

～銀行事情を知り、交渉を優位に進めよう～

1. 「銀行は数字がすべて」は本当か？
2. 銀行員が口にしないホンネ、つぶやき
3. 銀行員の新規事業融資開拓の話法とは？
4. 合併・統合する行員が考えていることとは？
5. 銀行員の融資に対する固定概念とは？



II. 銀行は決算書のココをみている！

～決算書作りと信用格付対策はこうする～

1. 決算書作成・説明で銀行員との面談を乗り切るには？
2. 格付け対策で要注意のこととは？
3. 決算書を渡すとき、何を話したらいいか？

III. 銀行交渉実践テクニック

～こうすれば銀行取引はうまくいく！～

1. 民間金融機関と日本公庫とはどのようにつきあっていくべきか？
2. 融資提案の定番！
保証協会付き融資の活用の仕方とは？
3. 融資申し込みは、支店窓口（融資課）か？ 渉外担当者（渉外課）か？
4. 融資申し込み時、絶対外せない2つのこととは？
5. 融資申し込みはいつまでに・ダレにすべきなのか？
6. コレだけは外せない銀行への提出資料とは？
7. 隣県地銀が肩代わり提案したときの対応をどうするか？

今後の予定

●令和3年2月25日(木)

第4回若手経営者・後継者セミナー 販路開拓・取引拡大のためのWeb取引活用術編

★申込方法

下記申込書に必要事項をご記入いただき、
切り取らずにFAXにてお申し込みください。

★お問合せ

竹原商工会議所 中小企業振興課 [坂本]
TEL : 0846-22-2424

2/17(水) 金融機関との上手な付き合い方・交渉の仕方講座 受講申込書

竹原商工会議所 中小企業振興課 坂本宛 FAX (0846) 22-2038

事業所名		所在地	
氏名		TEL	

◆ご記入いただいた情報は、竹原商工会議所からの各種連絡、情報提供の他、参加者名簿の作成、講師への名簿の提出に利用します。