

私たちの道

MCWAYを感じる

出向期間の振り返り

1. 銀行での取り組み姿勢

- ・ 目標(ノルマ)達成を意識した営業
→ 期末(3月・9月)などは、目標を達成するための提案、お願いセールスの実施
- ・ 重点推進項目、新商品などの情報提供
→ 銀行目線での提案
- ・ 成果主義
→ 実績(数字)で判断される事から過程よりも結果を意識した行動

2. MC での出向期間を通して得た気付き

【徹底的な伴走支援】

過去)お客さまが求めている事・課題に感じている事に対して支援・情報提供すること

現在)対話やコミュニケーションを通じてお客さまに徹底的によりそう事により「ありたい姿」や「ゴール」を明確にする(潜在的なニーズを引き出す)ことに繋がる。そして、成功実現を共創する事が本当の伴走支援であることに気がきました。

【チームコンサルティング】

過去)営業店から本部・ビジネスマッチング先(コンサルなど)にトスアップ後は、自ら考えようとせず他責思考になっていた。

※本部・ビジネスマッチング先等に対応する事をチームコンサルティングと思っていた。

現在)1つの案件に対してチーム全員で取り組むこと(全員が当事者意識を持つ)でお客さまの課題に対して最善の提案に繋がること。そして、当事者意識を持って取り組む事で自身(チーム)の成長に繋がり、お客さまに対する提案内容・スピードにも差(違い)が発生する事に気がきました。

※当事者意識を持つために取り組んだこと・・・当事者であるという意識を持つ・自分自身の考え発言をする

3. 今後の取り組みについて

- ・ 営業店の行員との帯同訪問時や勉強会などを通じ、MC で得た気付き・経験を発信していき、行員のスキルアップに加えて MC のファンを増やしていきます。
- ・ 銀行と MC の更なる連携(お客さま紹介)により、お客さまに徹底的によりそった伴走支援の実現(提供)をしていきます。