

私たちの道

MCWAYを感じる

信頼関係の構築に向けて

1. 金融機関との連携・開拓は相応の時間・労力が必要

- ①金融機関(特に支店の営業担当者)は、大事なお客さまを安心できるコンサルティング会社(実績・特徴・他コンサル会社との違いなど)を紹介したいので慎重
→最初の紹介案件は、採算だけでなく、まずは実績をつくって次の案件につなげる
 - ②最初の案件に対する評価が、さらなる案件につながる
- 最近の事例)
- 年始のご挨拶の際、(他コンサルティング会社との比較のうえ)MCの人事コンサル案件の内容を評価頂き、今後の連携強化の話をいただくとともに、他行の紹介にもつながった
(評価頂いた内容:スピード・お客さまへの伴走)

2. 紹介案件すべてを確実に・誠実に対応することが信頼関係の強化につながる

最近の事例)

- ・地銀系コンサル会社の本部長がお客さまにMCを紹介する際、「銀行と当社は親子関係で、当社とMCは親戚関係みたいなものです」
- ・お客さまより相見積もりを求められた営業担当者は「自信をもってMCを紹介しているので、他コンサル会社は紹介できません」

金融機関からの紹介案件が増えているが、もともとは当時の支社長など責任者の地道な取り組みがあつてのこと
その流れを継続・拡大させるためにも案件担当者は、お客さま・金融機関の期待を超えられる価値(機能的・情緒的)を提供することが求められる
対応を間違えると逆回転(紹介数の減少・他コンサル会社への切り替え)にもなり得る