金融機関を味方にすれば企業は強くなる！（第5回）

銀行員のありがちな営業ワードにご注意！

2017.01.30

「ソリューション営業」というビジネスワードをご存じでしょうか。ソリューション（solution）とは「問題を解決する・解答を出す」という意味で、商品ありきでセールスを行うのではなく、顧客のニーズを満たすために自社の商品・サービスを紹介し、購入してもらうという営業スタンスです。

銀行員はとりわけ、ソリューション営業の重要性を認識しています。なぜなら、銀行で取り扱う金融商品や融資はどこの銀行でも同じように手に入り、融資を受けることができるため、商品やサービス単体では競合相手との差別化が難しいからです。そのため、銀行の営業現場では比較的早い段階から、ソリューション営業の重要性が認識されていました。

しかし近年、顧客に適したソリューションを提示せず、ありがちな営業ワードを使ったぞんざいな営業手法も目立つようになってきています。不透明な相場環境や、複雑で難解な金融商品の増加により、銀行員自身も自信を持って金融商品を勧めることが難しくなっているようです。今回は、銀行員のありがちな営業ワードに隠された背景と、ソリューションを提供してくれる銀行員を見極めるためのポイントをご紹介します。

「当行で最も人気のある商品です」… 続きを読む