

顧問先の経営課題を把握するには？

コロナ禍による変化をふまえて顧問先と
どのようなコミュニケーションをとればよい？

経理担当者
の
視点から！

顧問先の経営課題を引き出す コミュニケーション術

From an Accountant's Perspective
Communication techniques to bring out the
management issues of clients

経理担当者
の
視点から！

顧問先の経営課題を引き出す コミュニケーション術

withコロナの変化の中で
選ばれる税理士となるために

田村夕美子 [著]

第一法規

withコロナの
変化の中で
選ばれる税理士
となるために

田村 夕美子 著

[体裁] 四六判 / 216 頁

[定価] 2,420 円

(本体：2,200 円+税 10%)

本書の特長

01 顧問先の経営課題を把握するためには何に注目すればよいのか、その具体的手法を実践的に解説。

02 経営課題を把握したあと、経営支援サービスの提供をする際の助けとなる考え方についても掲載。

03 経理担当者の目線で解説した「本当に顧問先が求めるサービス」に近い内容。顧問先に選ばれる・支持される税理士になるためのエッセンスが満載。



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560
<https://www.daiichihoki.co.jp>

Tel. 0120-203-694
Fax. 0120-302-640

目次〔抜粋〕

第1章 これからの時代、顧問先に支持される税理士とは

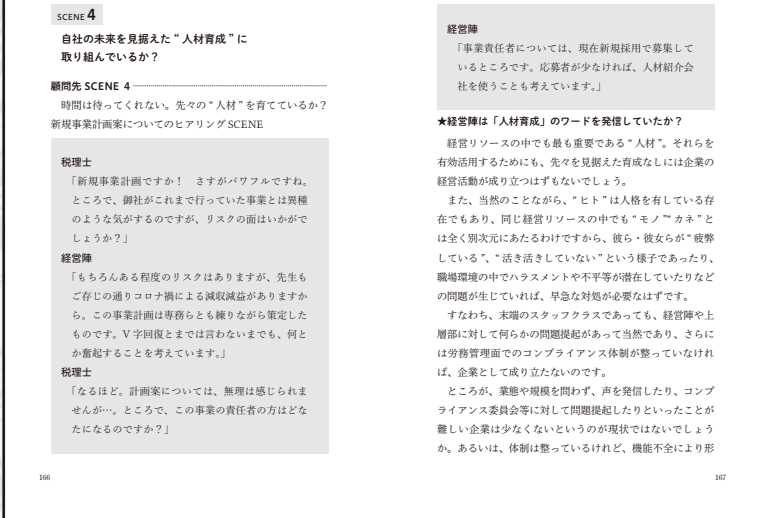
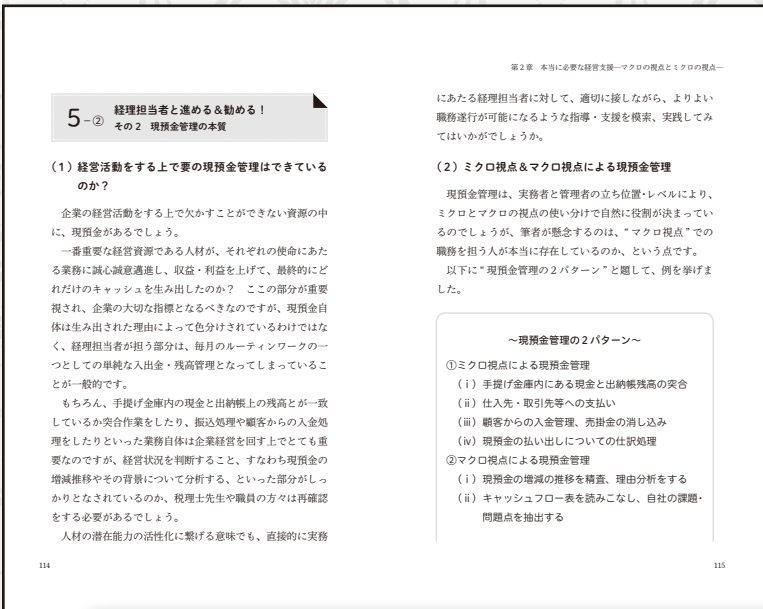
- 1 顧問先に支持されるのは「真摯に向き合ってくれる先生」
- 2 これまでの関係性を正しく疑う
- 3 顧問先の“社員ら”とも話しているか？
- 4-① **コミュニケーションの再考** その1 ツールとして機能させる
- 4-② **コミュニケーションの再考** その2 効果的な「質問」とは？
- 4-③ **コミュニケーションの再考** その3 顧問先に対して興味を持つ
- 4-④ **コミュニケーションの再考** その4 尊重する
- 4-⑤ **コミュニケーションの再考** その5 傾聴する
- 5 「あなた自身の言葉」で顧問先に声を掛ける
- 6 あなたの“印象度アップ”が顧問先の心を開く
- 7 “不正”の芽を摘む
- 8 “ハラスメント”に対し、税理士先生・事務所職員はどのように向き合うべきか？
- 9 顧問先が改善行動を起こすには？ポジティブな要素を掲げ上げる
- 10 顧問先の“社内文化”を感じ取る
- 11 社内システムを精査する 経理の帳簿事情はいかがなものか？
- 12 顧問先内の“役割分担”はいかがなものか？

第2章 本当に必要な経営支援—マクロの視点とミクロの視点—

- 序 経理担当者と共に実践する！BS&PLをベースにした経営改善策
- 1 “マクロ&ミクロ”二つの視点を持ち合わせたの指導・支援策とは？
 - 2 “原点回帰”のスタートは、真の意味での「棚卸」から
 - 3 マクロ&ミクロの視点での“組織”活性化
 - 4 経理担当者の“本業”を注視する
 - 5-① **経理担当者を進める&励める！** その1 棚卸資産の管理方法の見直し
 - 5-② **経理担当者を進める&励める！** その2 現預金管理の本質
 - 5-③ **経理担当者を進める&励める！** その3 売上管理との向き合い方
 - 5-④ **経理担当者を進める&励める！** その4 売掛金・仮払金等～現金化しやすい流動資産管理～
 - 5-⑤ **経理担当者を進める&励める！** その5 有効な設備投資を推進→検証が要！
 - 5-⑥ **経理担当者を進める&励める！** その6 長期・短期借入金の残高推移の注視は外せない！～他人資本に拘束されている現実を受け止めてもらう～

第3章 顧問先の経営課題を正しく把握するための方法—ミクロの視点—から—

- SCENE 1： 経理担当者の資質を見極めることが、あなたのビジネスチャンスに繋がる？
- SCENE 2： スタッフクラスと接点を持つことが真の経営改革に繋がる！
- SCENE 3： 社員らの多様性を尊重してこそ達成できる自社成長・発展。経営陣の意識のほどは？
- SCENE 4： 自社の未来を見据えた“人材育成”に取り組んでいるか？
- SCENE 5： ジェンダーギャップに配慮のある役割分担をしているか？
- SCENE 6： 時間管理は充分に行われているか？
- SCENE 7： 経理業務のDX化は、仕事の“本質”がわかっていないと上手くいかない！
- SCENE 8： テレワークの浸透率は？ 社内文化が丸わかり
- SCENE 9： “財務視点”なんて当たり前！という経営陣を主流化させる
- SCENE 10： 給与アップ！を本気で検討→実践する！



お申し込みはコチラ

<クレジットカードでもお支払いいただけます>



第一法規ストア

検索

CLICK!

キリトリ線

申込書〈第一法規刊〉		
書名	価格	部数
経理担当者の視点から！顧問先の経営課題を引き出すコミュニケーション術 ～withコロナの変化の中で選ばれる税理士となるために～ [079574]	定価2,420円(本体2,200円+税10%)	部

*弊社宛直接お申し込みいただく場合、一回のご注文でお届け先が一箇所、お買い上げ合計金額5,000円(税込)以上のご注文は、国内配送料サービスといたします。また、お買い上げ合計金額5,000円(税込)未満のご注文については、国内配送料550円(税込)にてお届けいたします。
*消費税は申込日時の適用税率に依ります。

◎上記のとおり申し込みます。代金については、次に示す方法にて支払います。

- *現在、弊社とお取引のないお客様につきましては、代金引換にてお支払いをお願い申し上げます。
(いずれかを✓で選択ください。) 代金引換により支払います。 現品到着後請求書により支払います。

*代金引換手数料について 一回あたりのご購入金額 (商品の税込価格+送料)の合計が	1万円以下の場合、330円(税込) 3万円以下の場合、440円(税込) 10万円以下の場合、660円(税込)	*送料・代引手数料を含む合計金額は、商品のお届け時に配送業者 に現金でお支払いください。その際、クレジットカードはご利用 いただけません。
---	--	---

年 月 日

〒 _____

ご住所 _____

事務所名 _____ 公用 私有

フリガナ _____ **TEL** _____

ご氏名 _____ **E-mail** _____

様 ㊞

お客様よりお預かりした個人情報は、納品や請求書の発送・アフターサービス、弊社製品・サービスのご案内などの目的のために利用させていただきます。また、お客様の個人情報は、弊社ホームページに掲載のプライバシーポリシーに基づき適切に取り扱います。なお、個人情報についての照会、修正・削除・利用停止を希望される場合、その他お問い合わせにつきましては、お問合せフォーム(https://www.daichihiko.co.jp/support/contact/contact.php)からフリーダイヤルにてご連絡ください。フリーダイヤル TEL.0120-203-696 FAX.0120-202-974

取扱い

この申込書は、ハガキに貼るか、このままFAXで下記宛お送りください。

■宛先
〒107-8560
東京都港区南青山2-11-17
第一法規株式会社
FAX.0120-302-640

書店印