近代セールス

2020 **2.1** No.1339

特集

債権法の改正と 取引先アドバイス

中小企業にも影響する 主な改正の説明ポイント

実務に関わる改正内容を理解し取引先への情報提供に努めよう	8
ひと目でわかる 中小企業や企業間取引に影響を及ぼす改正項目	0
事例から学ぶ!企業に影響する改正と情報提供のポイント	2
特に改正の影響を受ける 賃貸オーナーに対してこんな情報提供を行おう2	2:2
施行を2カ月後に控えた今 金融機関が早急に取り組むべき準備・対応も理解しよう	30
特別企画	
①2020年度税制改正大綱で明記された	
NISA制度の変更ポイント	3
NISA制度の変更ポイント ②事業性評価に取り組める 営業店・推進態勢のつくり方【前編】	
②事業性評価に取り組める	88

2	Ħ	Ų	b		

キンダイ営業推進シリーズ	1日号連載
【次の一手がわかる!	中小企業の社長に伝えたい!
法人融資の効果的なススメ方	これだけやるべき企業運営(約
融資を実行した後は	人手不足だが
どのような支援に取り組むべきか 40	改善を進められない取引を
お客様・業者の信頼をつかむ!	営業成果が変わる!
住宅ローンプラスワン対応	ワンランク上の「企業情報」活
賃貸併用住宅を建てたいという	企業情報データベースの
お客様から相談を受けたら	取引深耕につながる
何を確認する? 42	■高齢者あるあるへの対応法 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・
■ 顧客本位を実現する■ 投資信託の提案・アドバイス	普通預金の残高が不自然 減っていることに気付いた
過去の運用実績の	■ 金融機関の未来が変わる!
活用方法44	● 資産形成層との取引推進ノウ
■ 業績アップに欠かせない	フリーランスで仕事をしてい
チームの団結力向上講座(融資増強編)	お客様にどうセールスを進
モチベーションが低い部下の育成 46	■ 経験者が語る「事業承継」ここ
	金融機関からの借入れが
毎号連載	迷っている後継者への対応
	部下・後輩の成長に差がつく
■ 市場を読み解く! 数字のキーワード	できるマネージャーの心得
24.5億人 フェイスブックの利用者数3	部下を叱る・褒めるときの
	■ 改正相続法なるほどセミナー配偶者居住権の創設②…
■金融界最新インフォ(業界動向編) SDGsの普及を通した地方創生の	
推進役として期待される金融機関 ···········4	● 印象がガラッと変わる!■ 電話応対のお作法
■ ファイナンシャルボイス	自分に合ったマインドセット
気候変動リスクや融資のインパクトを	活動を円滑にしよう
可視化する手法を確立し	
ESG評価を進めていくべきだ 34	マンガ
■ 業種別に見る 商流の動向把握!	■正射必中!
- 清酒製造業(後編)	ソリューション提案奮闘記
▮ 業務カイゼンにつながる!	後継者が他社に勤めてい
営業店の「生産性向上」ゼミナール	親族内承継支援(後編)
ロビーセールスの効率的な実施 82	相移觀機概數
これだけ理解しよう!	報報だけではありません ないのな様でもしては ありません
日経新聞マーケット記事の読み方	ありませい
今年の円相場の見通しは	λ (i
どのように伝えればいい? 84	

号連載

これだけやるべき企業運営(経営管理編)
人手不足だが
改善を進められない取引先 50
営業成果が変わる!
「ワンランク上の「企業情報」活用術
企業情報データベースの活用法⑦ 58
取引深耕につながる
高齢者あるあるへの対応法
普通預金の残高が不自然に
減っていることに気付いた・・・ 61
■ 金融機関の未来が変わる!
資産形成層との取引推進ノウハウ
フリーランスで仕事をしている
お客様にどうセールスを進めるか 72
■経験者が語る「事業承継」ここをサポート!
金融機関からの借入れが必要か
迷っている後継者への対応とは 74
部下・後輩の成長に差がつく
できるマネージャーの心得
部下を叱る・褒めるときの心得 76
■改正相続法なるほどセミナー
配偶者居住権の創設② 78
印象がガラッと変わる!
電話応対のお作法
自分に合ったマインドセットで
活動を円滑にしよう 80

めている先の 後編)



表紙デザイン/タクトデザイン(株) 表紙イラスト/武曽宏幸 デザイン協力/井上売、タクトデザイン(株)、松田陽、樋口たまみ、与儀勝美 イラスト・マンガ/五十嵐晃、うのとおる、円茂竹縄、小野ひろき、木野本由美、こさかいずみ、階戸シナ、 波木博信、山中こうじ、山本サトル、湯沢としひと、吉田一裕、吉野詩織