

特集

今日から始める! 取引先の販路開拓支援

営業店担当者が実践したい ニーズ確認&フォロー

Q&A 営業店担当者のギモンを解消! 押さえておきたい販路開拓支援のポイント	9
適切な支援を行えるようこんな点をヒアリングしよう	14
こんなニーズにどう対応する? 支援開始から販路開拓までの営業店担当者の動き方	20
できる担当者が実践している 「買いニーズ」から入る支援のポイント	30
取引先の5年後を見据えた販路開拓支援を実践しよう	34
【特集関連レポート】PR TIMESが手がける 地域金融機関の取引先企業の広報支援	36

特別企画

7月より兼務規制緩和! 改めて押さえておきたい iDeCoの上手な説明トーク	76
--	----

取材企画

営業店トップマネジメント 福岡銀行 瀬高支店 柴田廣孝支店長	42
-----------------------------------	----

金融界トピックス

資金繰りを通じた支援スキルが身につく 「本業支援力向上実践研究会」が発足	59
---	----

連載

キンダイ営業推進シリーズ

次の一手がわかる! 法人融資の効果的なススメ方 マル保融資だけでなくプロパーに 積極的に取り組むことの意義とは何? ...	46
お客様・業者の信頼をつかむ! 住宅ローンプラスワン対応 契約社員のお客様が 住宅ローンを借りたいと言ってきたら どんな確認・アドバイスが必要? ...	48
顧客本位を実現する 投資信託の提案・アドバイス ゴール・ベース・アプローチで 対応しよう	50
業績アップに欠かせない チームの団結力向上講座(預かり資産獲得編) 若手が多いチームの早期戦力化	52

毎号連載

市場を読み解く! 数字のキーワード 2000万円 金融庁報告書の老後必要資金	3
金融界最新インフォ(法改正対応編) 戸籍法改正で実現する戸籍証明書の 広域交付と求められるアドバイス	4
ファイナンシャルボイス 収益力を高めるためには 店舗を統廃合するのではなく 維持させることが必要だ	40
業種別に見る 商流の動向把握! 水産加工業(前編)	54
業務カイゼンにつながる! 営業店の「生産性向上」ゼミナール 取引時確認の対応時間の短縮	82
これだけ理解しよう! 日経新聞マーケット記事の読み方 為替と株価の関係性に 変化が見られるって本当?	84

15日号連載

知っておきたい 信託・家族信託ポイントマスター 家族信託と商事信託の違い	56
経営者目線で「考える」「伝える」資金繰り 資金繰りの良い会社と 悪い会社の違いとは?	61
すぐに使えるドアノックツール! 経営アシスト情報活用術 補助金・助成金の 採択先へのアプローチ	64
施行日までに徹底理解! 債権法改正で変わる保証の取扱い 公正証書での保証意思確認が 必要となる保証契約②	66
ダイバーシティ・ 働き方改革時代のお悩み処方箋 残業時間の上限規制について どんなアドバイスが必要?	68
業績は支店長の腕次第! 第3原則 「お客様第一主義に徹する」その⑦	70
現場の悩みの本質に迫る! 経済学で考える中小企業金融 逆選択とモラルハザード	72
知ってトクする! 知らなきゃソンする! 社会保険の情報 複雑な年金制度の「なぜ」を追求する	74

マンガ

ハートのたすき 笑顔をつなぐ相続対応のススメ 制度の情報提供で 満足していませんか?	86
---	----

