

特集

取引拡大につながる 「職域営業」の進め方

営業許可を得る・ 成果を上げるためのアプローチ

二つのハードルをうまく乗り越え従業員との取引拡大を実現しよう	9
タイプ別 規模や業態に合わせたアプローチのポイント	10
こんなサービスを切り口に職域取引のメリットを伝えよう	14
マンガ 非メイン先にこんなアプローチを試みよう	18
営業の効果を高めるためこんな情報を収集・把握しよう	22
こんなセミナーを開催して従業員取引を獲得しよう	26
個別相談会にはこのように取り組もう	30
こんな点を意識して従業員への直接アプローチを行おう	34

特別インタビュー

中嶋修・板橋区立企業活性化センター長 「板橋モデル」といわれる 企業に寄り添う再生支援のポイント	58
--	----

特別企画

一問一答 単位型投信が償還を迎えるお客様にどう対応する!?	74
----------------------------------	----

取材企画

煌めく! リテール営業の一等星 東日本銀行駒込支店 鍋谷菜智子さん	38
--------------------------------------	----

連載

キンダイ営業推進シリーズ

営業店で取り組む 事業性評価のキホン 赤字でも存続すべき企業を 見極めるポイントは?	42
投資信託セールス よろず相談室 分配金下がったファンドを 保有するお客様への対応は?	44
生涯取引につなげる! 住宅ローン営業のススメ 住宅業者へのヒアリング	46
法人融資 推進に欠かせない心得 利益をあえて減らした 決算書をもらったが どう対処すればいい?	48
成績の底上げを図る 営業店マネジメント講座 チームワークを どのように高めていくか	50

マンガ

正射必中! ソリューション提案奮闘記 採用に悩む取引先への マッチング案内	86
--	----

市場を読み解く! 数字のキーワード
17項目

SDGs—持続可能な開発目標	3
金融界最新インフォ(業界動向編) 日銀の金融緩和策が修正されても 苦しい収益環境が続く地域金融機関	4
ファイナンシャルボイス 過剰なマネロン対策を理由に 増加する外国人定住者に 不公平な対応をしてはならない	36
トラブルを未然に防止! お客様への資産管理アドバイス(信託編) 高齢の親が保有する財産を担保に 親の生活費を借りる予定のお客様	52
決算書ではわからない 資金繰り分析のメリット 財務収支の分析①	55
資産形成の強い味方! 「積立」の魅力はこうして伝える 積立定期の提案	64
すぐに効く! 事業所新規開拓 「困った」への処方箋 何を話せば・聞けばいい?	66
営業成果が変わる! ワンランク上の「企業情報」活用術 法人EBMの実践③	68
マンガで理解! お客様との雑談の進め方 プライバシーに関する話題	70
本業支援につながる! 会社の見どころ、聞きどころ 一般公衆浴場	72
取引先にも大きく影響! 民法改正のインパクト 債権譲渡に関する改正	81
これだけ理解しよう! 日経新聞マーケット記事の読み方 日銀の政策修正は為替・ 金利にどう影響するの?	84