

特集

前向きな外訪活動を実現する 渉外デビュー！即戦力の仕事術

事務の経験も活かす姿勢&取組みのコツ

「渉外デビュー」したらまず押さえよう！担当者が大切にしたい3つの心得	6
成長への近道！ できる渉外担当者の4タイプを知っておこう	8
個人宅・事業所訪問にはこのように取り組もう	12
渉外担当者になったら欠かせない！ 「目標管理」「期日管理」のポイント	18
女性渉外特有のこんな課題にどう対応する!?	24
これが知りたかった！新米渉外が抱えがちなお悩みQ&A	30

取材企画

優績店の立役者！渉外リーダーここにあり 川崎信用金庫住吉支店 佐藤俊さん	34
---	----

特別企画①

特許庁が推奨！ 「知財ビジネス評価書」作成法	58
---------------------------	----

特別企画②

金融機関に伝えたい後継者・承継支援者の実情 前編 側島製罐株式会社の事例	64
---	----

金融界トピックス

諏訪信用金庫が開催 「SUWAの未来」シンポジウム2022	84
----------------------------------	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 11年ぶり ECBの利上げ	3
--------------------------------------	---

営業活動ベーシック編

段取りで説得力を高める！ 通る融資稟議の作り方 エビデンス資料の準備方法	38
住宅ローン推進で大切！ 不動産業者との関係構築術 不動産業者の 分類と推進のポイント②	40

保険提案時に行う 公的保険制度の案内マニュアル 保険提案の前提としての 健康保険制度の説明②	42
---	----

トラブル事例から学ぶ！ 取引先に喜ばれる法人営業 既存先の話から資金需要を見抜けず 決算書受領時の確認を怠る担当者	44
--	----

実効性を高める！ 営業店でのマネロン対策のススメ 「3つの防衛線」の有機的な連携	46
--	----

ソリューション提案編

お客様に好印象を与える！ 個人営業ツール活用レッスン 「支店セミナー」を 開催してみよう	48
---	----

若手担当者にも難しくない！ 事業性評価ワンポイント講座 経営者にヒアリングする際の アプローチ手法	50
--	----

ウィズコロナ時代の サービス業支援入門 SNSをうまく活用できない取引先	52
--	----

実例で押さえよう ココがポイント！ 融資が通った事業計画書 経営者保証なしの融資	55
--	----

業界トレンド編

ニュースの深層 ①議論進む事業成長担保権 不動産の扱いが最大の論点に	86
②山陰合同銀行が再エネ事業に初参入 地域経済の競争力強化に つながるか	88
③ひと段落した決算公表の陰に… 山梨県民信組の事例にみる 会計監査人の役割	89

全国のBiz発信！ 取引先の売上アップ好事例 D-Biz 競争戦略・ ブランディング策定を支援	90
---	----

ファイナンシャル・ボイス 信用金庫は総代会改革で ガバナンスを向上させよう！	94
--	----

オピニオン 経営改善の糸口は 従業員満足にある	96
-------------------------------	----

連載マンガ

未来へ伴走！ 取引深耕につながる後継者支援の歩み 後継者の想いを掘り下げよう	72
--	----

