

特集

訪問リストとトークで準備！
法人新規開拓

資料・データを活用したアプローチ方法

事前準備を疎かにしてアプローチしていませんか？	7
まずは全体像をつかむ！ 新規開拓活動の心得と手順を押さえよう	10
アプローチの効率アップ！ 訪問先リストと企業情報を準備しよう	14
訪問先に合わせたトークを身に付けて アプローチを進めよう	24

取材企画

営業店トップマネジメント

銚子信用金庫東庄支店 下谷享由支店長	36
--------------------	----

特別企画

保険の提案で意識したい！

事前同意書取得における説明方法	61
-----------------	----

トップインタビュー

九州フィナンシャルグループ・笠原慶久社長

パーパスを改めて定義し 地域共創グループを目指す	64
-----------------------------	----

短期集中連載

基礎からわかる！為替リスクの対策提案

第1回・為替リスク対策の必要性と企業の状況	68
-----------------------	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 5.01ドル 米国ガソリン価格の過去最高値	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 稟議書作成前に行いたい 店内協議のポイント	40
--	----

住宅ローン推進で大切！ 不動産業者との関係構築術 金利面で競合先に 劣る場合のポイント	42
--	----

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 公的年金制度の説明①	44
---	----

トラブル事例から学ぶ！ 取引先に喜ばれる法人営業 取引拡大のチャンスを逃すまいと 自己判断で要望を承諾した担当者	46
---	----

実効性を高める！ 営業店でのマネロン対策のススメ リスクベース・アプローチの概念	48
--	----

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 支店紹介シートを活用してみよう	50
--	----

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 信頼関係のうえに成り立つ 正常運転資金の把握	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 資本性劣後ローン①	54
---	----

ウィズコロナ時代の
サービス業支援入門

常連客獲得に苦戦する取引先	58
---------------	----

業界トレンド編

ニュースの深層

①対岸の火事で済ますべきではない 中日信金のゼロゼロ融資不正問題	86
②控除額拡大の企業版ふるさと納税 金融機関による取引先への 仲介進む	87
③東海財務局と地域の税理士会が 事業者支援に向けて連携を強化	89

全国のBiz発信！
取引先の売上アップ好事例

ひむかBiz 新商品のブランディングや コラボを主導	90
----------------------------------	----

ファイナンシャル・ボイス

目先の数字だけでなく リスクと向き合う人材育成を	94
-----------------------------	----

オピニオン

補助金申請支援では事業者の段階に 応じた適切なサポートを	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 後継者と教育係の歩み寄りを支援	72
--	----

