

プロログマンガ

事前準備を疎かにして
アプローチしていませんか?

画/階戸シナ



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

ここ数年、コロナ融資をはじめとして、金融機関から積極的な提案するよりもお客様から「求められる融資」が相次いだ。それもピークを過ぎた昨今、新規開拓に取り組む必要性が再認識されている。そこで本特集では、法人融資をはじめとして様々な新規開拓活動に欠かせないノウハウとして、訪問リストやアプローチトークを準備し活用する方法を解説する。

