

特集

取引強化を実現する！
職域セールス推進ノウハウ

多様なチャネルを活用したアプローチ法

個人・企業の両輪から多様なチャネルで訴求しよう	7
こんな声かけが有効！ 個別説明会や社内セミナー実施のメリットを伝えよう	10
声かけ1 金利の優遇や特別なサービスを準備してございます	
声かけ2 資産形成や福利厚生の一助となります	
声かけ3 地域ネットワークの参加による利点もございます	
職域セールス成功の要 事前準備ではここに注目して情報収集しよう	14
商品別に紹介！ 提案時にはこんな切り口でアプローチしよう	18
①資産運用提案	
②住宅ローン提案	
③保険商品提案	
取材企画 渉外活動のトップランナー 大阪シティ信用金庫城東支店 中村祐輔さん	30
特別レポート 伊達信用金庫による 地域農業支援の取組み	52
特別企画 若手法人担当者は必見！ 関係を深めるための シニア経営者の心のツボ	57

連載

市場を読み解く！数字のキーワード 11.8% 2024年の世界半導体市場予測	3
銀行員のベーシックスキル 場面別挨拶の作法 営業推進上の挨拶	32
B/S・P/Lの理解を提案に活かす！ 財務で切り込む営業アプローチ 実態は見えにくい 知財からM&Aまで 事業と密接に関わる	34
営業活動で使える！銀行担当者が 押さえておくべき経済指標の基礎のキソ 消費者信頼感指数と ミシガン大学消費者態度指数	36
取引先を理解する！ 法人担当者が知っておくべき業界用語&常識 建設業②RC造とSRC造	38
DXで解決！ 業種別ソリューション提案メソッド 菓子製造業A社の事例	41
マネロン対策で欠かせない！ 営業店で取り組む継続的顧客管理 法人顧客の チェックポイント（前編）	44
社長のやる気と知恵を引き出す コーチング術 設定した目標数値が 妥当かを見極める	46
これで関係を深める！ 経営者に気付きを与える情報源活用術 タイムリーな話題から 関係を構築する	48
銀行員も知っておきたい 巧妙化する特殊詐欺の手口 特殊詐欺を巡る 最新動向と金融機関の役割	50
ニュースの深層 石油価格は減産による先高観と 急落にも配慮が必要な局面に	72
地域・組織を超えて共有したい 事業者支援の知見・ノウハウ 大阪信用保証協会の取組み ソリューション推進室が 現場部門と連携	74
ファイナンシャル・ボイス 人員不足や過当競争は 若返りによる人的新陳代謝で 解決を目指せないのか	78
オピニオン 集客に悩む取引先には プレスリリースの活用を 提案し支援できる	80
連載マンガ 前向きな渉外活動ができる！ 法人融資渉外のイロハ 端的な説明・客観性・ 納得性ある融資稟議を心がけよう	62

