

特集

新規開拓は「紹介」で攻略する!

企業を紹介してもらうためのアプローチ&留意点

お客様に尽くすことで紹介される営業を目指そう	8
やっていませんか? こんなNG対応は見直そう	10
既存取引先から新規先を紹介してもらうためのアプローチ	14
こんな声かけを取引先に行い新規先を紹介してもらおう	16
税理士などの士業にはこのようにアプローチして紹介につなげよう	20
地域の支援機関や団体にはこんなアプローチで紹介につなげる	24
新規開拓につなげる! 紹介された企業への初回面談の進め方	26
こんな方法もあった! 紹介営業の成功例	34

特別企画1

投資信託のKPI開示!

行職員が押さえておくべきポイント	56
------------------	----

特別企画2

取引がある小売店に伝えたい

売り場づくりのテクニク	72
-------------	----

取材企画

優績店の立役者! 渉外リーダーここにあり

銚子信用金庫茂原支店 若菜一義さん	38
-------------------	----

金融界トピックス

西尾信用金庫が工場長養成塾に職員を講師として派遣	55
--------------------------	----

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

事業性判断と与信の本質とは?	42
----------------	----

| 投資信託セールス
よろず相談室

退職後の資産寿命を 延ばすにはどうするの?	44
--------------------------	----

| 生涯取引につなげる!
住宅ローン営業のススメ

創業支援のポイントや 担当者に求められるスキルは 何ですか	46
-------------------------------------	----

| 法人融資
推進に欠かせない心得

住宅ローン担当者の心構え	48
--------------	----

| 成績の底上げを図る
営業店マネジメント講座

本部や部門長の指示内容を どう理解してもらうか	50
----------------------------	----

マンガ

| 厚子のリテール営業
プラスワンテクニク

取引履歴を見てお客様の 思いを読み取れていますか?	84
------------------------------	----



| 市場を読み解く! 数字のキーワード

3% 好不況の境となる世界経済成長率	3
-----------------------	---

| 金融界最新インフォ(法改正対応編)

マイナンバーの申告期限延長で 改めて問われる金融機関の取得対応	4
------------------------------------	---

| ファイナンシャルボイス

クレーム・苦情のメイン層である リタイア世代への情報提供で 顧客満足度向上を図りたい	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(相続・管理編) 母が相続する実家を売却したいが 税負担について悩むお客様	52
---	----

| もう悩まない! 職域セールスの進め方

良い提案ができたのになかなか取引に 至らない... どうすればいいの?	62
--	----

| ユーモアコンサルタントが伝授!

笑いで拓く 個人渉外の極意 お客様との信頼関係を強くする方法	64
-----------------------------------	----

| 事例でわかる「事業承継・M&A」支援の勘所

開発意欲が旺盛な取引先	66
-------------	----

| 決算書ではわからない 資金繰り分析のメリット

資金繰り表からの課題発掘	69
--------------	----

| 業績は支店長の腕次第! =支店経営5原則を学ぶ
第3原則

「お客様第一主義に徹する」その④	76
------------------	----

| 強みを見抜く! 製造業の観察ノウハウ

現場(ボトムアップ)による改善	78
-----------------	----

| 金融機関行職員のための
キャリアのお悩みホットライン

しっかり教えているはずなのに 先輩が全然成長してくれない...	80
------------------------------------	----

| これだけ理解しよう!

日経新聞マーケット記事の読み方 円高・円安の要因を上手に 整理して説明するには?	82
--	----