

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
--	----