

特集

準備で差がつく！ 社長にうける会話術

ネットや面談記録を活かした効果的なアプローチ

取引ありきではない会話から社長との信頼関係を築こう	7
下準備・話材の発掘につなげる3つの資料のチェックポイント	8
ホームページの情報を基にこのように会話を展開しよう	12
SNSの情報を基にこのように会話を展開しよう	20
自庫の面談記録を基にこのように会話を展開しよう	26
ついやってしまう…面談を盛り下げるこんなNG対応に注意！	30

短期集中連載

金融機関が取り組むべきSDGsのポイント

第1回 Q&Aで押さえる・金融機関とSDGsの関わり	64
----------------------------	----

取材企画

煌めく！リテール営業の一等星

愛知銀行大口支店 林卓也さん	34
----------------	----

連載マンガ

信美の「事業承継トラブル」親身に応えます！〈新連載〉

事業承継では「3つのS」が重要に	70
------------------	----



連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 17億人 銀行口座を持たない成人の数	3
---	---

営業活動ベーシック編

経営者の信頼をつかむ・支援につなげる 法人融資担当者の上質な活動術〈新連載〉 資金ニーズがある 企業の見つけ方	38
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル〈新連載〉 金利タイプの選び方	40
なるほど納得！ 資産形成コンサルティング〈新連載〉 なぜ金融商品の販売をするの？	42
お客様の気持ちに寄り添う！ 「相続・遺言」アドバイスの処方箋〈新連載〉 相続に関する話題を どう切り出せばよいのか	44
スキルと心で実になる！ リテール新規開拓の進め方〈新連載〉 新規開拓を始める前に 必要なことは？	46

ソリューション提案編

本業支援のきっかけをつかむ！ 取引先の「経営課題」の見つけ方〈新連載〉 社員の挨拶	48
取引先の資金調達方法 見直しメソッド〈新連載〉 約定弁済つき証書貸付の普及と 取引先にもたらす負の影響	50
トレンドを押さえた 職域セールス推進の極意〈新連載〉 職域セールスには どう取り組むべきか？	52

中小企業の「困った！」に応える お手軽経営アドバイス〈新連載〉 現場が汚く散らかっている 取引先	54
営業推進にそのまま使える！ 不動産の見方・調べ方〈新連載〉 不動産はどこから どこまでのことを言うの？	57
人生100年時代！ 資産寿命を延ばすアドバイス〈新連載〉 資産寿命を延ばす必要性	60
一番に相談される渉外担当者になるための 12のヒント〈新連載〉 まずは好感度・聴く力・ 課題解決能力を高めよう	62

業界トレンド編

経営者インタビュー わが町の元気企業〈新連載〉 有限会社アキダイ 秋葉弘道 代表取締役	84
ニュースの深層〈新連載〉 ①地銀にガバナンス改革迫る金融庁 改革の猶予は長くない	88
②地銀を取り込み業界揺さぶる SBI「第四のメガバンク構想」	90
フォーカス 成長企業の経営戦略〈新連載〉 オープンイノベーション	92
ファイナンシャル・ボイス この年度末にこそ取り組みたい 脱“お願いセールス”	94
オピニオン 中小企業支援の現場から〈新連載〉 経営改善計画はリスクのためだけの 書類で本当によいのか？	96