

特集

経営者との個人取引は こう進める!

法人・個人担当の連携ポイント& 提案ノウハウ

経営者との個人取引で留意したい3つのNGと改善ポイント	9
アプローチの事前準備はどのように進めよう	12
このような声かけで経営者にアプローチしよう	22
こんな経営者には運用提案をどうすすめるか	26
こんなケースもあった! 経営者取引の成功事例	34

特別企画

メリットを再確認! いまカードローンをどう案内していくか

- ①インタビュー・信金ギランティ 岡島尚也社長に聞く
いまカードローン推進に求められる姿勢とアプローチのポイント
- ②カードローンを適切に推進するための心構えと
実践したいアプローチトーク

取材企画

優績店の立役者! 渉外リーダーここにあり 福島銀行八島田支店 岡田豪さん

金融界トピックス

トークセッション『「アンガーマネジメント」と 「働き方改革」を考える』が開催

連載

キンダイ営業推進シリーズ

- 次の一手がわかる!
法人融資の効果的なススメ方
決算書を受け取ったらその場では
どんな対応をとればよいのか 42
- お客様・業者の信頼をつかむ!
住宅ローンプラスワン対応
女性のお客様から
住宅ローンを借りたいと
言われたらどう対応する? 44
- 顧客本位を実現する
投資信託の提案・アドバイス
ゴールベース・アプローチの
進捗確認 46
- 業績アップに欠かせない
チームの団結力向上講座(融資増強編)
自分で動く支店長への対応 48

毎号連載

- 市場を読み解く! 数字のキーワード
4.4%
中国の8月の鉱工業生産 3
- 金融界最新インフォ(業界動向編)
プログレスレポートの指摘を受け
仲介業務の強化が金融機関の課題に 4
- ファイナンシャルボイス
創業支援の看板を出すなら
実質的な寄り添う支援で
その本気度を示すべきだ 36
- 業種別に見る 商流の動向把握!
化粧品製造業(前編) 50
- 業務カイゼンにつながる!
営業店の「生産性向上」ゼミナール
繁忙日・混雑時の待ち時間短縮② 82
- これだけ理解しよう!
日経新聞マーケット記事の読み方
いま行われている
金融緩和の本質とは① 84

1日号連載

- 取引深耕につながる
高齢者あるあるへの対応法
何となく自筆証書遺言を
作成しようとしている 52
- 中小企業の社長に伝えたい!
これだけやるべき企業運営(店舗編)
商品の良さが伝わりづらい店舗 64
- 営業成果が変わる!
ワンランク上の「企業情報」活用術
企業情報データベースの活用法④ 67
- 金融機関の未来が変わる!
資産形成層との取引推進ノウハウ
会社の用件で来店したお客様に
どうアプローチするか 70
- 経験者が語る「事業承継」ここをサポート!
金融機関対応に慣れない
後継者へのアドバイスとは 72
- 部下・後輩の成長に差がつく
できるマネージャーの心得
事務レベルを上げるための心得 74
- 改正相続法なるほどセミナー
権利承継時の対抗要件 78
- 印象がガラッと変わる!
電話対応のお作法
お客様に「響く」言葉で
会話しよう 80

マンガ

- 正射必中!
ソリューション提案奮闘記
農業法人への
ソリューション提案 86

