

特集

コロナ不安を解消！ 営業店マネジメント

窓口・事務・渉外が直面する悩みと対応策

〈現場担当者の声から考える〉 コロナの影響を受けて営業店ではこんなマネジメントが求められる……………	7
いま「窓口担当者」にはこんなマネジメントが求められる……………	10
「事務担当者」のマネジメントはこう行う……………	16
渉外活動で実践したいマネジメントと活動の工夫……………	20
コロナの影響が残る中 新人・若手のOJTはこのように進めよう……………	24
〈問題山積み…〉 いまマネジメント層が抱えるお悩みをどう解決するか……………	30

特別企画

取引先にアドバイスしたい！小売店の新たな集客対策……………	62
-------------------------------	----

短期集中連載

トップに聞く コロナ禍の企業支援 第3回 いわき信用組合 江尻次郎理事長……………	66
--	----

緊急連載

コロナショック！金融機関の対応を考える 第7回 サプライチェーンの再構築支援……………	82
--	----

インタビュー

コロナに負けない！挑戦する経営者 温泉旅館・元湯陣屋 宮崎知子代表取締役 女将……………	84
---	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 8割減 直近15年の日本の商品先物取引高……………	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 取引先の事業承継支援……………	34
最新動向をふまえた 住宅ローン相談対応マニュアル 団信には加入すべきなの？……………	36
なるほど納得！ 資産形成コンサルティング iDeCoとつみたてNISAの提案方法……………	38

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 遺言書を作成してもらおう際の 手順・確認事項②……………	40
スキルと心で実になる！ リテール新規開拓の進め方 非対面でも ニーズをつかむ営業活動……………	42

ソリューション提案編

営業推進にそのまま使える！ 不動産の見方・調べ方 測量図の種類と読み方……………	45
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 文具・工具の整頓状況……………	48
トレンドを押さえた 職域セールス推進の極意 職域セールスを再開させたいが どう取り組んでいけばいい？……………	50

取引先の資金調達方法 見直しメソッド 設備投資の種類と 返済能力の判断ポイント……………	52
---	----

人生100年時代！ 資産寿命を延ばすアドバイス 市場変動が不安という お客様へのアドバイス……………	54
---	----

一番に相談される渉外担当者になるための 12のヒント 社長からの「宿題」に応えるには 支店長や本部を巻き込もう……………	56
---	----

中小企業の「困った！」に応える お手軽経営アドバイス 内装や商品が古くなっている店舗……………	58
---	----

業界トレンド編

ニュースの深層 ①リスク比較や認知症対応など 金融審議会報告書で 対応方針公表……………	88
②日本国債の信頼低下で 不安よぎる邦銀のドル調達……………	90

フォーカス 成長企業の経営戦略 多角化戦略……………	92
----------------------------------	----

ファイナンシャル・ボイス デジタルのメリットを直視し 積極的に取り入れるべきだ……………	94
--	----

オピニオン 中小企業支援の現場から 地域に必要とされるため顧客と 向き合い「縁」と「運」を広げよう……………	96
---	----

連載マンガ

信美の「事業承継トラブル」 親身に応えます！ 第6回 所有と経営の分離の重要性……………	70
--	----