

特集

「また頼むよ」と言われる ビジネスマッチングの秘訣

取引先の真のニーズに応えるアプローチ方法

ノルマよりもニーズを見て喜ばれる提案を目指そう	6
社長の印象ガタ落ち！提案時のNG行動を理解しておこう	10
仕入先の紹介・マッチング提案はこのように進めよう	12
販売先の紹介・マッチング提案はこのように進めよう	18
ニーズの深掘りで意外な成約も!? ひと味違うマッチング事例	26
営業店でよくある…マッチング提案のお悩み解消法	28
【特集関連レポート】豊和銀行の販路開拓コンサルティング 「Vサポート業務」が支持を集める理由	30

取材企画

ZoomUP！新型店 京都信用金庫 QUESTION	34
-------------------------------	----

特別インタビュー

金融庁地域課題解決支援室・日下智晴室長に聞く！ 「コロナ禍の行政方針のポイントと 金融機関に期待される事業者支援」	56
---	----

特別企画

金融機関にありがちな「ジェンダー差別」対処法	61
------------------------	----

短期集中連載

銀行員が押さえておきたい・製造業の「観察・分析」スキル 第2回 工場見学でお客様の強みを見極める！	80
--	----

連載

巻頭コラム

市場を読み解く！数字のキーワード 51% 欧州の排出枠先物価格の 年初来上昇率	3
--	---

営業活動ベーシック編

資金繰り表の作成支援や未来予測につなげる！ 資金繰りの基本&分析ノウハウ 経常収支・設備収支・ 財務収支の関係	36
提案の流れがわかる！ 属性別・預かり資産営業の進め方 定年退職に近い50代会社員のお客様	38
住宅ローンアドバイスに必須の知識！ 「公的住宅支援策」活用のススメ 「グリーン住宅ポイント制度」の 概要と活用法	40
社内外で活躍できる人材を育てる！ OJTお悩み相談室 自行車や金融業界の将来が 不安だと相談を受けた…	42

ソリューション提案編

中小企業の経営問題を解決 取引先の生産性向上サポート 問題点を改善しないまま 放置している会社	44
企業情報を有効活用！ 業況悪化シグナルのつかみ方 事業承継の状況を見極める	47
頼れるリテール担当者になる！ お金の不安解消アドバイス iDeCoの運用方針に関する不安	50
MBAの知識を活用した 本業支援の基礎講義 競争に対抗するための 3つの基本戦略	52

業界トレンド編

地域・組織を超えて共有したい 事業者支援の知見・ノウハウ 四国銀行経営支援室の取組み—— 認識の共有に力を入れ 改善への道筋を描く	85
ニュースの深層 ①黒田総裁任期中の目標達成は困難 物価上昇率2%に意味はあるのか ②所有者不明土地の対策法が成立 登記義務化などで 土地活用は進むか	90
ちょっと言わせて！ ダメ職場 ブラック職場の声 上から目線の上司 言うべきときは本部に言ってよ	92
ファイナンシャル・ボイス 目の前の中小企業を救うため 実践的な知見の共有が必要だ	94
オピニオン 地域金融機関は連携し 智融業へと進化する	96

連載マンガ

ツトムにお任せ コロナ下の企業支援努力日記 補助金申請支援のポイント	68
--	----

