

## 特集

# 競合他行と差をつける！ 開業医への有効な新規開拓術

## 業種特有の課題を切り口にしたアプローチのコツ

開業医のツボを押さえて迅速に有効な面談を実現！	6
営業活動の前に！ 開業医に関連する基礎知識を身につけよう	8
入口で信用を失わない！ 開業医との面談をいち早く取りつけるノウハウ	14
①既存取引先を活用して人脈構築を目指そう！ ②マナーを押さえたテレアポで効率よく営業しよう！	
トーク例で学ぶ！ 開業医のよくある課題と効果的な声かけ	18
課題1 / 財務面に疎い… 課題2 / 増患・集患対策に苦戦… 課題3 / 人手が足りない… 課題4 / 自身や事業の将来が不安…	
マンガでみる！ 開業医への新規開拓はこんな流れで進めよう	26

## 取材企画

### 渉外活動のトップランナー

トマト銀行本店営業部 佐藤康一さん	30
-------------------	----

## 特別企画

①事例で学ぶ 資金繰り償還に対応する際の着眼点	51
②金融機関担当者も知っておきたい 業種別のカスハラ事例と対応法	56

## 連載

市場を読み解く！数字のキーワード 439億ドル 8月の世界半導体出荷額	3
着眼点はココ！決算書から見抜く 中小企業の業況悪化シグナル 飲食業G社の決算書	33
成果が上がる！ 住宅ローン営業の進め方 収入合算とペアローンの 説明時のポイント	36
マンガで理解！営業店行職員のための コンプライアンス養成講座 パワー・ハラスメントを 防ぐための注意点	38
事例で確認 FP6分野別 お客様のお悩み解消アドバイス 認知症対策としての 民事信託（相続）	40
段取りで説得力を高める！ 通る融資稟議の作り方 設備投資計画での収支計画の 修正が必要な取引先	42
社長のやる気と知恵を引き出す コーチング術 現状認識のための質問 ～自社に「あるもの」に注目させる	46
経営者保証改革プログラム・改正監督指針に対応！ 担保・保証の基礎実務 担保不動産の任意売却	48
全国の財務局からレポート！ 「事業者支援態勢構築プロジェクト」 関東財務局	70

## ニュースの深層

非上場化でSBI新生銀行は 公的資金を完済できるか	72
------------------------------	----

### 全国のBiz発信！ 取引先の売上アップ好事例

はぎビス 挑戦するマインドを育てる	74
----------------------	----

### ファイナンシャル・ボイス

取引先の経営デザインから 消費者のニーズやウォンツへの 対応支援が求められる	78
--	----

### オピニオン

取引先の現状分析力から 売上拡大・業況回復を 見極めるべし	80
-------------------------------------	----

## 連載マンガ

気づきで築く！ リテール営業のアプローチ お客様の発言の真意に気づく	60
--	----

