

特集

取引先の価格交渉は
こう支援する

資料収集を切り口に値上げを後押しするノウハウ

原材料等の価格推移情報を集め値上げの第一歩を後押し	6
サポートに不可欠！ 価格交渉の大まかな流れを知っておこう	8
ここが勤どころ！ このように資料を収集して交渉を後押ししよう	10
価格交渉にまつわる取引先の悩みにはこう答えよう	14
悩み①何かから手を付ければよいか分からない・・・	
悩み②交渉に失敗して転注されるのが怖い・・・	
悩み③同業他社もこの価格で売っているし・・・	
悩み④長年の取引先には言い出せない・・・	
マンガで理解！取引先の価格交渉をこのように後押ししよう	22
特集関連企画	
業界別 価格転嫁の最新動向	26
緊急企画	
マイナス金利解除のインパクト ～政策転換で金融はどう変わるか!?	
第2回 大規模緩和の効果と政策転換の影響	30
取材企画	
敏腕支店長の営業店マネジメント 東京ベイ信用金庫城東営業部 大和田浩明部長	34

特別レポート

北都銀行が取り組む由利本荘市でのSDGs金融	58
------------------------	----

連載

ここに注目！マーケット・トレンド 「もしトラ」が実現すると 日本株はどう動くか	3
取引先のサポートに不可欠！ 中小企業の「脱炭素経営」入門ガイド 4つのフェーズから構成される 脱炭素経営の進め方	38
監督指針改正を踏まえて！営業店担当者のための 事業性評価のススメ 事業性①地域の発展トレンド	40
正しく理解して提案に活かす！ 金融商品の基礎&実践知識 投資信託 ～高配当株式ファンド	42
ここからマスター！ 事業承継提案のための着眼点 事業承継の話題の切り出し方	44
中小企業の業況変化を察知する 財務諸表の見方 食品製造業	46
DXで解決！ 業種別ソリューション提案メソッド 旅館業G社の事例	49
現場の課題を解消！FATF第5次審査に向けた 営業店でのマネロン対策 継続的顧客管理の 要件の見直し①	52
社長のやる気と知恵を引き出す コーチング術 「わたし」が主語の1メッセージ ～伝える言葉に感情を乗せる	54
「社長」とは何者なのか 企業再生のプロがみた経営者たち 戦略的に無学を演じる社長	56
ニュースの深層 脱炭素の動きが急速に進む中で 中小企業は何に取り組みばよいか	72
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 豊川信用金庫の取組み 地域金融機関の協調支援力を発揮	74
ファイナンシャル・ボイス 融資一辺倒から脱却し 事業性を見極めた営業に 転換すべきときではないか	78
オピニオン インバウンド対策のため 持続可能なビジネス展開が できるように支援しよう	80

連載マンガ

新任FPさくらの お客様に寄り添うリテール営業 円安時における 外貨建て商品の提案	62
--	----

