

特集

有効面談を増やす! 「個人渉外」の 実践ノウハウ

効率的な活動&確度の高い アプローチのポイント

個人渉外によくあるNG活動と改善ポイントを押さえよう	9
「純預金先」との面談につなげるための電話アプローチ	12
訪問計画の作成・事前準備を徹底して効果的な面談につなげよう	18
外回り・訪問時の着眼点とニーズ発掘のためのヒアリング	22
マンガ 訪問時に得た情報を活用して提案・アプローチを行おう	28
こんな工夫も成果を左右! ワンランク上の個人渉外テクニック	34

特別企画①

Q&Aで理解! 金融老年学と資産寿命の延ばし方	55
----------------------------	----

特別企画②

知っておきたい 個人事業主への取引推進ポイント	75
----------------------------	----

取材企画

煌めく! リテール営業の一等星 飯能信用金庫 鶴ヶ島ファイナンスセンター 木村 萌さん	38
------------------------------------------------	----

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 融資を推進するにあたり押さえて おくべき資金使途は?②(設備資金編)	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 複数回転職しているお客様については どんな確認・相談対応が必要となるの?	44
顧客本位を実現する 投資信託の提案・アドバイス 異動をチャンスと捉えて 営業に臨もう	46
業績アップに欠かせない チームの団結力向上講座(預かり資産獲得編) ハイカウンターと連携した新規開拓	48

毎号連載

市場を読み解く! 数字のキーワード 3263.48 18年3月22日の上海総合株価指数	3
金融界最新インフォ(業界動向編) 独禁法の特例で統合に踏み切れるか 注目を集める地方銀行の動き	4
ファイナンシャルボイス 将来へ禍根を残さぬためにも 行き当たりばったりの 新卒採用削減からは卒業すべき	36
業種別に見る 商流の動向把握! ファッション衣服製造業(後編)	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 お客様来店時の適切な誘導	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 大きな経済数字を 実感を持って捉えるには	84

15日号連載

知っておきたい 信託・家族信託ポイントマスター 家族信託の基本的な活用例	52
すぐに使えるドアノックツール! 経営アシスト情報活用術 事業計画書作成のススメ	60
施行日までに徹底理解! 債権法改正で変わる保証の取扱い 公正証書での保証意思確認が 必要となる保証契約①	62
ダイバーシティ・ 働き方改革時代のお悩み処方箋 有給休暇の取得義務化を どうアドバイスすればいい?	64
業績は支店長の腕次第! 第3原則 「お客様第一主義に徹する」その⑥	66
現場の悩みの本質に迫る! 経済学で考える中小企業金融 事業性評価が必要なのは 一部の企業だけ	68
知ってトクする! 知らなきゃソンする! 社会保険の情報 多様化する時代にも有効な年金の知識	70
経営者目線で「考える」「伝える」資金繰り 金融機関にとっても 企業の資金繰りは重要?	72

マンガ

ハートのたすき 笑顔をつなぐ相続対応のススメ お客様の悩みを しっかり聞いていますか?	86
------------------------------------------------------	----

