

近代セールス

9.15 金融業務の総合ナビゲート誌
2009

www.kindai-sales.co.jp

平成21年9月15日発行(毎月2回1日・15日発行) 昭和31年11月21日第3種郵便物認可 第54巻第18号通巻1090号

現場で役立つトーク例満載!

新規融資開拓は こうすれば成功する

総特集

ライバル行に差をつけ成果を上げるための実践問答集

Prologue

景気も回復しつつある今こそ
継続的な新規開拓が重要に

～アプローチに必要な心構えと上手な取り組み方～

Part 1

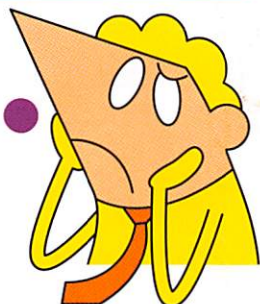
下準備&初回訪問時の提案はこう行う!

- (1) 企業の資金ニーズが限られる中
下準備&初回訪問を効果的に行うポイント
- (2) 下準備&初回訪問時のこんなときどうする?
- (3) 業種別に注目のトピックスを一覧表で紹介
こんな話題がいま経営者の関心をひく!

Part 2

コミュニケーションスキルはこう向上させる!

- (1) 新規見込先の社長とコミュニケーションを取る際のポイント
- (2) コミュニケーションに関するこんな悩みを
どう解決する?



Part 3

資金ニーズの発掘&融資提案は
こう行う!

- (1) 減収・減益の企業が多い中
融資に結びつけるための資金ニーズはこう見つける
- (2) 資金ニーズ発掘&融資提案時の
こんなときどうする?

Part 4

新規見込先が直面する「悩み」を
解決する!

- (1) いま求められているコンサルティング営業の
ポイントを押さえよう
- (2) 新規見込先のこんな「悩み」をどう解決する?

Part 5

融資シェアアップは
こうすれば成果が上がる!

- (1) 新規開拓成功後の融資シェアアップはこう進める!
- (2) 融資シェアアップに関するこんなときどうする?