

# 支店長の本のご案内

※類書は非常に少ないです。

## 営業店は 支店長次第で変わる。

支店長次第で営業店は良くも悪くも変化していきます。ですから、支店長となったら、早期に支店経営の基本となる心得（心構え）、実践的手法を習得し、支店経営スキルを向上させる必要があります。

本書は、支店長として実践すべき支店経営の基本となる要諦を整理し、支店長の指針としてとりまとめたものです。

本書により、テリトリーにおいて取引先やお客様の信頼を勝ち取り、競合金融機関の支店長に負けぬ立派な支店経営に取り組んでほしいものです。

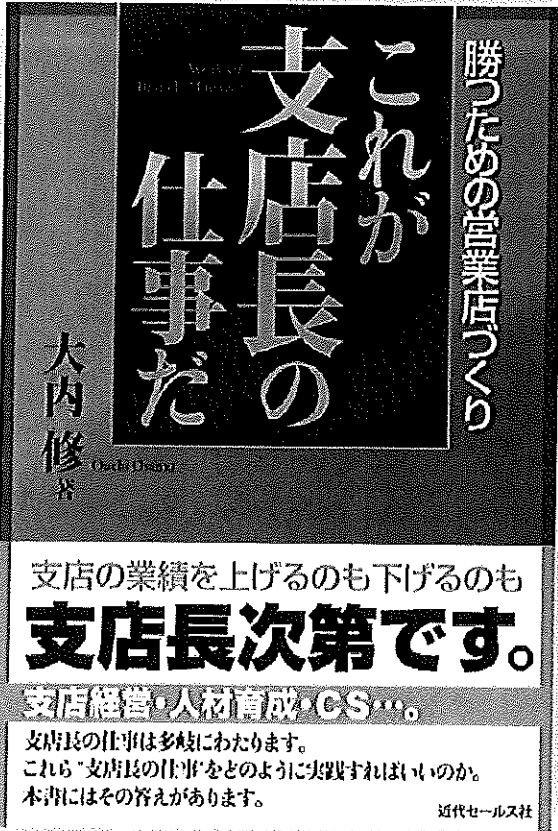
大内修  
Ouchi Osamu  
[著]

勝つための営業店づくり

Work of Branch Manager

# これが支店長の

# 仕事だ



四六判/200頁/1680円(税込)

番線印・貴店名	注文FAX 03-3366-2706		
	ISBN 978-4-7650-1209-6		
	発注日	注文数	勝つための営業店づくり これが支店長の仕事だ 著:大内修 出版社:近代セールス社 四六判 200頁 価格1,680円(本体 1,600円)
	月 日	冊	
	発注者		
	様		