

THE BANK OF SAGA NEWS RELEASE

佐賀銀行 総合企画部

〒840-0813 佐賀市唐人二丁目7番20号

TEL 0952(25)4553

FAX 0952(26)7506

http://www.sagabank.co.jp

平成25年8月21日

「営業レベルアップ講座」開催のご案内

～「結果」を出したい経営者・営業マネージャーの皆様に！～

佐賀銀行（頭取 陣内 芳博）は、さぎん情報クラブ「リンクス」主催による「営業レベルアップ講座」を開催しますので、お知らせいたします。

営業活動の中で「お客さまに自社の商品を伝える」という事は、重要なスキルの一つです。しかし、自社の商品の説明や特徴を相手に伝えるのは、なかなか難しいものです。今回の講座は、お客さまが色々な情報をもとに物やサービスを選択される中、「お客さまが求めている物は何か」「自社商品の説明の仕方」「営業活動の基本」を中心に、お客さまの課題を解決する営業活動の進め方について講義いたします。

是非、今回の講座を受講いただき、社員様のスキルアップにお役立てください。

リンクス会員以外の方も、本講座をご利用いただけますので、多くの方々のご参加をお待ちしております。

記

1. 開催内容	日 時 平成25年9月13日（金） 10:00～17:00 場 所 マリトピア（佐賀市新栄東3丁目7番8号） 定 員 30名
2. 講座内容	1. お客さまは何を求めているか？ 自社の製品・サービスの特徴と利点の明確化 2. 営業活動の基本 お客さまのニーズを探る質問練習 3. 自分を成長させるPDCAの実際 良いプロセスが良い成果を生む
3. 講 師	土持マネジメントオフィス 代表 つちもち せいご 土持 成伍 氏
4. 参 加 料	リンクス会員企業様 参加者1名様あたり2千円 （会員以外の参加者1名様あたり5千円）
5. お申込み方法	当行ホームページ「セミナー・商談会のご案内」にてお申しいただくか、 別紙の参加申込書に必要事項を記入の上、「リンクス」事務局まで、FAX にてお申込みください。 （HP: http://www.sagabank.co.jp FAX: 0952-24-3130）
6. お申込み期限	<u>平成25年9月10日（火）</u>

以 上

本件に関するお問合せ先

さぎん情報クラブ「リンクス」事務局
営業推進部 法人渉外室（八田）
TEL 0952(25)4565

このまちで、あなたと



佐賀銀行

～「結果」を出したい経営者・営業マネージャーの皆様に！～

「営業レベルアップ講座」のご案内

拝啓 時下、会員各位におかれましては、ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

激しい競争の時代、モノやサービスは簡単に売れなくなりました。お客さまはいろんな情報をもとにモノやサービスを選択します。同じようなものであれば、当然ですが1円でも安いところを選択します。価格競争に陥ると自社の収益は低下の一方です。しかし、お客さまは単に「モノ」や「サービス」が欲しい訳ではなく、これらを活用する事により自分の問題や課題を解決したいと思っているのです。これが「真のニーズ」といわれるものです。今回のセミナーは経営者・営業マネージャーの方を中心に、お客さまの課題を解決する「営業活動の進め方」を実際の自社商品を使って学習します。ぜひ、この機会に学習いただければ幸いです。会員様のご参加を心よりお待ちしております

敬具

～ 開 催 要 項 ～

開催日時：平成25年9月13日(金) 10:00～17:00

会 場：マリトピア(佐賀市新栄東3丁目7-8)

参加料金：「リンクス」会員様 2,000 円(テキスト代含む)
非会員様 1名様につき 5,000円

募集定員：30名(定員になり次第締め切らせていただきます)

申込期限：平成25年9月10日(火)

申込方法： 右の参加申込書に必要事項をご記入いただき、「リンクス」事務局までFAXください。後程、受講票をお申込責任者様宛に送付致します。

- ・参加料金は、下記口座に9月11日(水)までにお振込ください。
- ・振込手数料は貴社にてご負担願います。ご了承ください。
- ・振込金受取書をもって領収書にかえさせていただきます。

【振込口座】：佐賀銀行 本店営業部 普通預金 NO. 2154518
さぎん情報クラブ「リンクス」事務局(研修費用口)

講座カリキュラム：

時間	項目と概要
10:00～ 12:00	1. お客さまは何を求めているか？ ・ニーズとは？ ・お客さまの問題を解決することが営業活動の基本 ・問題を解決するために自社の製品・サービスの特徴と利点の明確化 ・商品説明の仕方を考えてみよう（ワーク）
（休憩）	
13:00～ 17:00	2. 営業活動の基本 ・事前準備ができていなければ、自信を持った営業活動はできない ・営業活動における「4つのステップ」 ・お客さまのニーズを探る質問練習（ワーク） 3. 自分を成長させる PDCA の実際 ・良いプロセスが良い成果を生む ・振り返りが学習を促進し、成長の基礎となる

【講師プロフィール】

土持マネジメントオフィス 代表 つちもち 土持 せいご 成伍 氏

福岡県出身。1969年富士ゼロックス㈱入社後、営業、営業マネージャーとして活動。1980年福岡ゼロックス販売㈱設立、営業部長、取締役人財開発部長兼代販営業部長、経営品質推進部長を歴任。2005年に同社退職後「土持マネジメントオフィス」を設立。現在は株式会社富士ゼロックス総合教育研究所や財団法人九州生産性本部の講師で活躍されており、営業教育分野やマネジメント分野の指導を行われている。

～ 参 加 申 込 書 ～（FAX：0952-24-3130）

貴社名	(「リンクス」会員・非会員)		
ご住所	〒		お取引支店 () 支店
TEL		FAX	
お申込責任者	御役職	ご芳名	
ご出席者名		ご出席者名	
ご出席者名		ご出席者名	
ご出席者名		ご出席者名	

この申込書を本研修以外に利用・第三者提供は致しません。今後 FAX 番号等変更されますとき、または本案内に心あたりのないお客様につきましては、お手数ですがご一報いただきますようお願いいたします。

お問合せ：さざん情報クラブ「リンクス」担当：八田 TEL：0952-25-4565

恐れ入りますが、切り取らずにそのまま FAX にてお申込ください。

リンクスの申込みは当行ホームページからも申込みできます。