

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11月29日

「実践！営業管理者のためのレベルアップ講座」開催のご案内

～あなたは営業部署の運営管理が出来ますか～

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「実践！営業管理者のためのレベルアップ講座」を開催しますので、お知らせいたします。

企業活動の要である「営業活動」において、その部署を率いる管理者の存在は非常に重要と言えます。また、多くの企業経営者の方々は、「もっと営業部署の業績を伸ばしたい」「もっと効率よい営業が必要」「もっと効果的な新規開拓を」と多くの課題を抱えておられることと思います。

そこで、今回のセミナーはこれらの課題解決に向けた一助として、管理者の方を中心に「売れる営業の仕組み」を学習いただけるカリキュラムとなっています。営業担当部署のリーダーの方はもちろん、新しく営業担当者となられた方にも有効な講座となっています。

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いたしております。

記

1. 開催内容	日 時 平成25年12月20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. 提案型営業の基本 2. 売れる仕組みを作る 3. 営業に必要なコミュニケーション 4. 営業管理の基本、営業管理者のマネジメントスキル
3. 講 師	株式会社ビス・ナビ&カンパニー <small>ながた しゅうぞう</small> 長田 周三 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	平成25年12月17日（火）

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（浦）
TEL 0952(25)4565

このまちで、あなたと



佐賀銀行

さぎん情報クラブ「リンクス」会員各位
(社長様・関係部署へご回覧ください)

さぎん情報クラブ「リンクス」事務局
TEL: 0952-25-4565

～あなたは営業チームのマネジメントができていますか？～

「実践！ 営業管理者のためのレベルアップ講座」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。

企業活動の要である、「営業」活動はいつの時代でも重要とされています。そして、その営業部隊を率いる営業管理者の方は非常に重要な存在と言えます。また数多くの企業が「もっとチームの売上を伸ばしたい」「もっと効率よいチーム営業が必要」「もっと効果的な新規開拓を！」と多くの課題を持っています。刻々と変化していく時代の中では、「勘」「経験」「度胸」の営業スタイルでは対応できなくなってきています。正しい「営業の仕組み」を理解し、個人ではなく、「チームで」実践することが必要となってきております。今回は、営業管理者の方を中心に「売れる営業の仕組み」の理解と営業管理の基礎を学ぶことができます。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12月20日（金）

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12月17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12月18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
午前	営業マネージャの役割とは 1．提案型営業の基本 <ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング発想を身に着ける ・「あったらいいな」を提案しよう！ ・「誰にとって」から始まるマーケティング思考
午後	2．売れる仕組みを作る <ul style="list-style-type: none"> ・「営業のプロセス」を理解しよう ・営業プロセスの考え方 ・B Bモデルとは？ 3．営業に必要なコミュニケーション <ul style="list-style-type: none"> ・営業を効率的に進めるには？ ・「質問型」コミュニケーションの考え方 ・「効果的な質問」とは？ 4．営業管理の基本・営業マネジメントで行うこと <ul style="list-style-type: none"> ・「何を」どのように管理すべきか？ ・営業チーム内でのコミュニケーション ・計画は「年間」「月間」「週間」「日」の順に

【講師プロフィール】

麻生教育サービス株式会社 非常勤講師

中小企業大学校（直方校・広島校・人吉校）講師

㈱ビス・ナビ&カンパニー ^{ながた しゅうぞう} 長田 周三 氏

オーストラリア・ボンド大学大学院経営学修士課程修了（MBA）。中小企業大学校講師、九州生産性本部講師などを務める。国際教育分野での営業管理職・海外駐在の経験後、独立し、企業への教育・研修と中小企業への経営コンサルティングを行う。

～ 参 加 申 込 書 ～

さぎん情報クラブ「リンクス」事務局宛

（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	

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。

なお、この申込書は本研修以外に利用・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：さぎん情報クラブ「リンクス」担当：浦 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。