

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26年8月20日

「営業・接客業のためのコミュニケーション講座」開催のご案内

～すてきな接客で、「お客さま」が「あなたのファン」になる！～

佐賀銀行（頭取 陣内 芳博）は、「営業・接客業のためのコミュニケーション講座」を開催しますので、お知らせいたします。

今回は、ビジネスの要である、営業・接客のレベルアップを目指した講座です。

日々の業務の中で、営業活動、接客対応については、適切な対応が求められます。お客さまの考え方やニーズに合わせた臨機応変な対応は、必要ですがなかなか難しいのが現状です。

今回はひと味違った観点から、男性・女性の脳の仕組みの違いから起きる思考・行動の違いを理解し、お客さまに合わせた営業・接客活動の流れを掴むことができる内容であり、新入社員や若手スタッフの方はもちろん、中堅・ベテランスタッフの皆様にも適した講座となっております。

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しております。

記

1. 開催内容	日 時 平成26年9月19日（金） 13:00～17:00 場 所 マリトピア （佐賀市新栄東3丁目7-8） 定 員 30名
2. 研修内容	営業活動・接客活動における「コミュニケーション」の大切さ ・営業・接客活動の流れ ・コミュニケーション能力とは 男女の脳構造の違いから起きる「思考」と「行動」の違い ・女性のお客さまの心を掴むには ・男性のお客さまに納得していただくには 等 営業・接客活動のレベルアップ ・お客さまに喜んでいただくには？ ・他のお客さまを紹介していただくには？ 等
3. 講 師	麻生教育サービス株式会社 非常勤講師 有田 麻紀 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26年9月16日（火）

以 上

本件に関するお問合せ先

さざん情報クラブ「リンクス」事務局
営業支援部 法人渉外G（八田）
TEL 0952(25)4565

このまちで、あなたと



佐賀銀行

～すてきな接客で「お客さま」が「あなたのファン」になる!～

「営業・接客業のためのコミュニケーション講座」のご案内

拝啓 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。

本講座は、ビジネスの要である、営業・接客のレベルアップを目指した内容です。

日々の業務の中で、営業活動、接客対応については、適切な対応が求められます。お客さまの考え方やニーズに合わせた臨機応変の対応が必要ですが、なかなか難しいのが現状です。今回は、ひと味違った観点から、男性・女性の脳の仕組みの違いから起きる思考・行動の違いを理解し、お客様に合わせた営業・接客活動の流れを掴むことができる内容で、新入社員や若手スタッフの方はもちろん、中堅・ベテランスタッフの皆様にも適した講座となっております。

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。

敬具

～ 開 催 要 項 ～

開催日時: 平成26年9月19日(金) 13:00～17:00

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

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26年9月16日(火)

申込方法: 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、参加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17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
13:00	1．営業活動・接客活動における「コミュニケーション」の大切さ ・営業活動の流れ ・接客活動の流れ ・コミュニケーション能力とは
	2．男女の脳構造の違いから起きる「思考」と「行動」の違い ・脳の仕組みを理解する ・女性のお客様の心を掴むには ・男性のお客様に納得していただくには ・営業・接客の組み立てを考える
17:00	3．営業・接客活動のレベルアップ ・お客様に喜んでいただくには？ ・お客様にリピーターになっていただくには？ ・他のお客様を紹介していただくには？

【講師プロフィール】

講師：麻生教育サービス株式会社 非常勤講師 有田 麻紀 氏（「心月」代表）

九州電力株式会社で14 年間秘書課にて勤務。その後、独立し、マナー講師や司会業を行う。また、茶道や着付の講師としても個人指導。現在は、官公庁での講習、営業マン教育を含むビジネスマナーの講義やおもてなしの心を礎とした講演を行う。

福岡商工会議所・福岡第一ライオンズクラブ会員。

～ 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	

なお、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：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。