

# 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29年10月25日

## 「提案型営業スキルアップセミナー」開催のご案内

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、「提案型営業スキルアップセミナー」を開催しますので、お知らせいたします。

営業は、単に自社の商品・サービスをお客さまに一方向的に話すだけで成果を出すことはできません。お客さまのニーズを掴み、その解決策を提案するとともに、様々な情報を聞き出すコミュニケーション力が必要不可欠です。

本セミナーでは、提案型営業の基本とそのプロセス、営業コミュニケーションのポイントについて学んでいただき、営業パーソンとしてのスキルアップを目指します。

リンクス会員以外の事業者の方、個人の方もこの講座をご利用いただけます。皆さま方のご参加をお待ちしております。

記

1. 開催内容	日時 平成29年11月17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. セミナー内容	◇ 提案型営業の基本 ◇ 売れる仕組み ◇ 営業に必要なコミュニケーション ◇ 目標を達成し続けるために大切なこと
3. 講師	株式会社ウイルブレイン 代表取締役会長 仙波 英幸（せんば ひでゆき）氏
4. 参加料	リンクス会員企業様 無料（会員以外の参加者1名様あたり千円）
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」にてお申込みいただくか、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: <a href="http://www.sagabank.co.jp">http://www.sagabank.co.jp</a> FAX: 0952-24-3130)
6. お申込み期限	<u>平成29年11月15日（水）</u>

以上

本件に関するお問い合わせ先

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

お客さま 各位

さぎん情報クラブ「リンクス」事務局

TEL：0952-25-4565

## 「提案型営業スキルアップセミナー」開催のご案内

拝啓 時下、皆さまにおかれましては、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。

さて、さぎん情報クラブ「リンクス」では、「提案型営業スキルアップセミナー」を開催しますので、お知らせいたします。

営業は単に自社の商品・サービスをお客さまに一方的に話すだけで成果を出すことはできません。お客さまのニーズを掴み、その解決策を提案するとともに、様々な情報を聞き出すコミュニケーション力が必要不可欠です。

このセミナーでは、提案型営業の基本とそのプロセス、またお客さまから情報を聞き出す営業コミュニケーションのポイントについて学んでいただき、営業パーソンとしてのスキルアップを目指します。

リンクス会員以外の事業者の方、個人の方も本セミナーをご利用いただけます。皆さまのご参加をお待ち申し上げます。

敬 具

### ～ 開 催 要 項 ～

#### 開催日時・会場

日 程：平成29年11月17日（金）

時 間：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 ~~無料~~ 米斗

非会員様 1名につき 1,000円

募集定員：30名

申込期限：平成29年11月15日（水）

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、参加票をお申込責任者宛に送付致します。

- ・参加料金は、下記口座に11月16日（木）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）

## カリキュラム

時間	概要	
13:00	オリエンテーション	・スケジュール、講義の進め方の確認
	■提案型営業の基本	・AI時代の「売れる営業」と「売れない営業」の違い ・マーケティングとは？（マーケティング発想） ・事例学習
	■売れる仕組み	・「営業のプロセス」を考える ・成果を出すための事前準備
	■営業に必要なコミュニケーション	・初対面の不安・疑問の解消 ・ニーズを引き出す質問 ・相手が納得できる説明
17:00	■まとめ	・目標を達成し続けるために大切なこと

## 講師プロフィール

### 株式会社ウイルブレイン 代表取締役会長

### 麻生教育サービス契約講師 仙波 英幸（せんば ひでゆき）氏

大学卒業後、化学メーカーに営業職として入社。入社3年目で全国営業開拓率トップ、受注額トップなどトップセールス表彰。マネージャー職を歴任。その後、経営コンサルタント会社に転じ、1997年に経営コンサルタントとして独立。企業研修では、営業職や管理職の指導に豊富な実績を持ち、分かりやすく実践的な内容には定評がある。中小企業大学校をはじめ、商工会議所など各地の機関や団体のセミナー講師としても活躍中。

## ～ 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	_____	

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番号等変更されるとき、また本案内に心あたりのないお客様につきましては、ご一報いただけ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：藤井 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。

※ お申込みは当行ホームページからもできます。(HP: <http://www.sagabank.co.jp>)