

# 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30年12月18日

## 商談の「型」を身につける！

### 「営業提案のポイントセミナー」開催のご案内

佐賀銀行（頭取 坂井 秀明）は、さぎん情報クラブ「リンクス」主催による、「商談の『型』」を身につける！『営業提案のポイントセミナー』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、お客さまの課題を掴み、自社の商品・サービスを活用することによるメリットを感じさせる提案営業の手法と、実践のポイントについて学んでいただき、商談の「型」の習得を目指します。

人材育成に取り組む事業者様、一般個人の方も本講座をご利用いただけます。皆さま方のご参加を心よりお待ちしております。

#### 記

1. 開催内容	日時 平成31年1月21日（月） 14:00～17:00 場所 ガーデンテラス佐賀 ホテル&マリトピア （佐賀県佐賀市新栄東3丁目7-8） 定員 30名
2. 研修内容	①提案型営業の基本 ②面談の進め方 ③営業に必要なコミュニケーション
3. 講師	株式会社ウィルブレイン 代表取締役会長 <small>せんば ひでゆき</small> 仙波 英幸 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1,000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:https://www.sagabank.co.jp FAX:0952-24-3130)
6. お申込み期限	平成31年1月18日（金）

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  
営業支援部 渉外G 溝口・八田  
TEL 0952(25)4565

このまちで、あなたと

 佐賀銀行

## 商談の「型」を身につける！

### 「提案営業のポイントセミナー」開催のご案内

さぎん情報クラブ「リンクス」主催による、「商談の『型』を身につける！『営業提案のポイントセミナー』」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。

本セミナーでは、お客さまの課題を掴み、自社の商品・サービスを活用することによるメリットを感じさせる提案営業の手法と、実践のポイントについて学んでいただき、商談の「型」の習得を目指します。

人材育成に取り組む事業者様、一般個人の方も本講座をご利用いただけます。皆さま方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31年1月21日（月） 14：00～17：00

会 場：ガーデンテラス佐賀ホテル&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  
（非会員様 1名様につき 1,000円）

募集定員：30名

申込期限：平成31年1月18日（金）

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様宛に送付いたします。

- ・参加料金は、下記口座に平成31年1月18日（金）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	項目と概要	
14:00	■ 提案型営業の基本	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ AI時代の「売れる営業」と「売れない営業」の違い</li> <li>・ マーケティングの基本知識と営業の役割</li> <li>・ 事例学習</li> </ul>
	■ 面談の進め方	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 面談の「型」を知る ～面談の「型」と行動のポイント～</li> <li>・ 成果を出すための事前準備</li> </ul>
	■ 営業に必要なコミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 初対面の不安・疑問の解消</li> <li>・ ニーズを引き出す質問</li> <li>・ 相手が納得できる説明</li> </ul>
17:00	■ まとめ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ まとめ、質疑応答</li> </ul>

## 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さまにつきましては、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：溝口 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。

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