

2020年8月25日

営業基礎講座「営業の心得WEBセミナー」の開催について

佐賀銀行（頭取 坂井 秀明）は、さぎん情報クラブ「リンクス」主催による営業基礎講座「営業の心得WEBセミナー」を開催しますので、お知らせいたします。

本セミナーでは、営業で成果を上げるために必要な考え方の基礎を学んでいただきます。営業担当者の心得として、営業の本質理解と営業時の各ステップにおける留意点を理解していただき、お客さまが価値を感じ、納得していただくための営業スキル習得に必要な基礎力を養います。

本セミナーは新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、WEB会議システム「Zoom」を使用したオンラインセミナー形式で開催いたします。ご自宅あるいはお勤め先等から受講ください。

リンクス会員以外の事業者の方、個人の方もこのセミナーをご利用いただけます。

記

1. 開催内容	日時 2020年10月14日（水） 13:00～16:00 定員 20名
2. 研修内容	①営業の本質 ②営業のステップと留意点 ～接触からクロージング・フォローまで～ ③営業の心得 ～顧客の課題を解決するために～ ④まとめ ～これからの時代の営業パーソン～
3. 講師	株式会社ジャンクション 代表 佐々木 茂 氏
4. 参加料	リンクス会員企業 1名様あたり 1,000円 会員以外の参加者 1名様あたり 2,000円
5. 受講条件	パソコンでの受講をお願いいたします。下記内容をご準備ください。 ①WEB会議システムを使用可能なパソコン ※カメラ、マイク、スピーカーを内蔵あるいは外付けでセットされているパソコン ②WEB会議等が可能なインターネット環境
6. 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)
7. お申込み期限	2020年10月11日（日）

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（田中）
TEL 0952(25)4565

このまちで、あなたと



佐賀銀行

営業基礎講座「営業の心得WEBセミナー」の開催について

佐賀銀行（頭取 坂井 秀明）は、さざん情報クラブ「リンクス」主催による営業基礎講座「営業の心得WEBセミナー」を開催しますので、お知らせいたします。

本セミナーでは、営業で成果を上げるために必要な考え方の基礎を学んでいただきます。営業担当者の心得として、営業の本質理解と営業時の各ステップにおける留意点を理解していただき、お客さまが価値を感じ、納得していただくための営業スキル習得に必要な基礎力を養います。

本セミナーは新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、WEB会議システム「Zoom」を使用したオンラインセミナー形式で開催いたします。ご自宅あるいはお勤め先等から受講ください。

リンクス会員以外の事業者の方、個人の方もこのセミナーをご利用いただけます。

～ 開催要項 ～

開催日時： 2020年10月14日（水） 13:00～16:00

参加料金： 「リンクス」会員様 1名様あたり 1,000円
非会員様 1名様あたり 2,000円

募集定員： 20名

申込期限： 2020年10月11日（日）

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いたします。

- ・参加料金は、下記口座に2020年10月11日（日）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 さざん情報クラブ「リンクス」事務局（研修費用口）

～ 受講までの流れ ～

- ① HPまたはFAXにてお申込ください。
- ② 佐賀銀行よりテストメールを配信します。受信確認のご返信をお願いいたします。
※返信メール例：リンクステストメール受信しました。【受講者氏名】
- ③ 2020年10月11日までに参加料をお振込みください。
- ④ メールにてセミナーテキスト（PDF形式）をお送りいたします。
- ⑤ セミナー前日までに、使用するパソコンにZoomアプリのインストールをお願いいたします。すでにインストールされている方は最新版へのアップデートをお願いいたします。開催前日にZoom招待メールをお送りいたします。
- ⑥ 研修開始5分前までに必ずZoomに入室してください。
※定刻になりましたら、未入室の方がいてもセミナーを開始します。

カリキュラム（オンラインセミナー時間：3 時間）

時 間	内 容
13:00	1. 営業の本質 2. 営業のステップと留意点 ～接触からクロージング・フォローまで～ 3. 営業の心得 ～顧客の課題を解決するために～ ・顧客志向で考える ・顧客の問題を考え、課題を導き出す ・課題解決の提案のポイント
16:00	4. まとめ ～これからの時代の営業パーソン～

講師プロフィール

株式会社ジャンクショ 代表 佐々木 茂 氏



中小企業診断士、中小機構九州本部チーフアドバイザー、国土交通省建設業経営戦略アドバイザー。大学卒業後、株式会社福武書店（現ベネッセコーポレーション）、家業の経営を経て 1999 年独立。経営コンサルタント、研修講師として活躍中。中小企業大学校では営業管理者向けの研修を行うなど、企業や商工会議所、金融機関が開催する多くの研修やセミナーで講師を務めている。また、コンサルタントとしては、「動かなければ何もはじまらない」「抽象論を具体論へ」という信条のもとに、中小企業から上場企業まで幅広い経営支援の実績を有している。

～ 参 加 申 込 書 ～

さざん情報クラブ「リンクス」事務局宛

（FAX：0952-24-3130）

貴社名					
ご住所	〒				
TEL		FAX		お取引支店	（ ）支店
お申込責任者	お役職		ご芳名		
①受講者名				①連絡先 TEL	
①Eメール					
②受講者名				②連絡先 TEL	
②Eメール					
③受講者名				③連絡先 TEL	
③Eメール					

この申込書を本セミナー以外に利用・第三者提供はいたしません。本案内に心あたりのないお客さまにつきましては、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：田中 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。

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

《留意事項》

本セミナーはWEB会議システム「Zoom」を使用したオンラインセミナーです。受講にあたってはパソコン等の情報機器が必要となりますので、ご準備をお願いします。また通信費は受講者様負担になるほか、利用方法やアクセスに不具合に関してサポートを出来かねますので、あらかじめご了承ください。