

2021年6月24日

## 「顧客課題解決のための 営業ヒアリングスキル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、「顧客課題解決のための営業ヒアリングスキルWEBセミナー」を開催しますので、お知らせいたします。

営業活動においては、顧客志向の視点に立ち、顧客がどんな問題を抱えているかを把握することが求められます。

本セミナーでは、新人・若手の営業担当者を対象に、顧客自身が気づいていない真のニーズを引き出すために必要な質問スキル、傾聴スキルといった基本的なヒアリングスキルを身につけていただきます。顧客のニーズや課題の把握、課題解決につなげる営業活動にお役立てください。

リンクス会員以外の事業者の方、個人の方もこの研修をご利用いただけます。

|           |                                                                                                                                                                                                 |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. 開催内容   | 日時 2021年7月13日（火） 13:00～16:00<br>定員 20名                                                                                                                                                          |
| 2. 研修内容   | 1. 顧客ニーズの重要性<br>2. コミュニケーションの基本知識<br>3. ニーズを引き出すヒアリングの質問内容、構成の基本<br>4. ニーズを聞き出すヒアリングスキルの基本（傾聴力）<br>5. 顧客にとどく情報の整理                                                                               |
| 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<br>会員以外の参加者 1名様あたり 2,000円                                                                                                                                                |
| 5. ご留意事項  | 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。詳しくは、別紙パンフレットをご参照ください。                                                                                            |
| 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。<br>(HP: <a href="https://www.sagabank.co.jp/seminar/">https://www.sagabank.co.jp/seminar/</a> FAX: 0952-24-3130) |
| 7. お申込み期限 | 2021年7月9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  
営業統括本部（江島）  
TEL 0952(25)4565

このまちで、あなたと



佐賀銀行

## 「顧客課題解決のための 営業ヒアリングスキル WEB セミナー」の開催について

さざん情報クラブ「リンクス」主催による、「顧客課題解決のための営業ヒアリングスキル WEB セミナー」を開催しますので、お知らせいたします。

営業活動においては、顧客志向の視点に立ち、顧客がどんな問題を抱えているかを把握することが求められます。顧客が何を考えているのか、何を求めているのかを正確にヒアリングし、顧客のニーズが本当はどこにあるのかを見極め、価値ある提案をすることで商談の成約率を上げることができます。

本セミナーでは、顧客自身が気づいていない真のニーズを引き出すために必要な、質問スキル、傾聴スキルといった基本的なヒアリングスキルを身につけていただき、顧客のニーズや課題の把握、課題解決につなげる営業活動に役立てていただきます。リンクス会員以外の事業者の方、個人の方もこの研修をご利用いただけます。

### ～ 開催要項 ～

開催日時： 2021年7月13日（火） 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： 2021年7月9日（金）

申込方法： 当行HP「セミナー・商談会のご案内」にてお申しいただくか、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。（HP: <https://www.sagabank.co.jp/seminar/> FAX：0952-24-3130）

- ・参加料金は、下記口座に2021年7月9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にてお申しください。
- 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 2021年7月9日までに参加料をお振込みください。
- ④ 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。
- ⑤ 開催前日までに Zoom 招待、セミナーテキスト（PDF形式）等をメールにてお送りいたします。
- ⑥ 開催当日は研修開始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（Zoomによるオンラインセミナー形式：3時間）

※本セミナーの受講には、お一人様につき1台Web会議ができるパソコン(カメラ・マイク付きのパソコン)が必要です。

| 時 間   | 内 容                                                                                         | 講 師                    |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| 13:00 | 1.顧客ニーズの重要性<br>2.コミュニケーションの基本知識<br>3.ニーズを引き出すヒアリングの質問内容、構成の基本<br>4.ニーズを聞き出すヒアリングスキルの基本（傾聴力） | 株式会社ジャンクション<br>佐々木 茂 氏 |
| 16:00 | 5.顧客にとどく情報の整理                                                                               |                        |

## 講師プロフィール

株式会社ジャンクション 代表 佐々木 茂（ささき しげる）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 | フリガナ        |     |
| ①受講者名  | フリガナ |     |     | ①連絡先<br>TEL |     |
| ①Eメール  |      |     |     |             |     |
| ②受講者名  | フリガナ |     |     | ②連絡先<br>TEL |     |
| ②Eメール  |      |     |     |             |     |
| ③受講者名  | フリガナ |     |     | ③連絡先<br>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：江島 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。

※ 当行HPからもお申込いただけます。（<https://www.sagabank.co.jp/seminar/>）

### 《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さま負担になるほか、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。また受講者の各自が最新のコンピュータウィルス対策等がなされている機器を使用してください。主催者はセミナー参加によりコンピュータウィルスや第三者の妨害等行為による不可抗力によって生じた損害等の一切の責任を負いませんのでご了承ください。