

振替開催決定！

こんな方にオススメ！

自己流のマナーになっている
質問力、傾聴力、雑談力を伸ばしたい！
自分自身と自社のPRに悩んでいる

2023年
2月21日(火)
9:30~16:30

新規講座

営業担当者のための基礎講座

ねらい

～営業の基本を学べば成長スピードが変わる！～

- ✓ あなたと話したいと思ってもらえるような「印象管理能力」と「マナーの本質」を学ぶ。
- ✓ 営業がうまくいく、質問力、傾聴力、雑談力を身に付ける。
- ✓ お客さまとのパートナーシップを築く接客手順を理解する。
- ✓ 営業の目的を理解し、自分自身と自社商品を自信を持ってPRできるようになる。



大倉 啓克 氏
株式会社アフェクト 代表取締役

「Zoom」を用いたオンライン参加も選択可能！

※本セミナーは「ハイブリッド形式」での開催です。
オンライン参加と従来の来場型研修を同時開催いたします。

複数名割引ございます！

※1セミナー2名さま以上のお申し込みで、1名さまにつき500円割引でご利用いただけます。

対象者 **営業担当者**

受講料 会員料金 17,820円(税込) 一般料金 19,800円(税込)

※会員料金とは、しがぎんビジネスクラブ会員企業の受講料です。

会場 **しがぎん浜町研修センター6F (滋賀銀行本店より東へ100m)**

※会場地図は弊社ホームページをご覧ください。駐車場はございませんので、公共交通機関をご利用ください。

1. あなたと話したいと思っもらう印象管理能力
 - 1) あなたと話したいと思っもらう印象管理能力
 - 2) 会話理解を取る4つのチカラ
 - 3) 営業マナーの本質を学ぶ
「コミュニケーション力が上がる姿勢ワーク」【ワーク】
2. 面白いほど商談がうまくいく質問力
 - 1) 今、営業にヒアリング力が求められている
 - 2) 相談理解を取る心構えと会話力
 - 3) ヒアリングの目的がわかると営業がしやすくなる
 - 4) できるビジネスパーソンが行う3つの質問とは
 - 5) 聴き上手になる15の原則・テクニック
「お客さまに楽しく話していただくロールプレイング」【ワーク】
3. 雑談からニーズ・お困りごとを引き出す
 - 1) 雑談には目的がある
 - 2) 雑談のゴールを決めよう！
 - 3) 雑談に必要なスキルとふさわしいテーマ
「お客さまのニーズ・お困りごとを引き出すロールプレイング」【ワーク】

4. お客さまとのパートナーシップを築く接客手順
 - 1) キャッチング、ニーズ喚起、
ハードル設定と解除、クロージングという流れ
 - 2) 大切なのは、お客さまとパートナーになる瞬間！
 - 3) 購入理解を取るクロージング話法
5. 営業の目的を確立するパーソナル・ブランディング
 - 1) パーソナル・ブランドを持つ効果とその対象
 - 2) 自分の強みの棚卸とパーソナル・ブランドの発見
「パーソナル・ブランド発見ワーク」【ワーク】
6. 自身と自社商品をPRするエレベーター・ピッチ
 - 1) 自分を印象付けるキャッチフレーズをつくらう！
 - 2) 効果的な自己紹介の作成方法
 - 3) 30秒で相手をその気にさせるエレベーター・ピッチとは？
「キャッチフレーズ&エレベーター・ピッチの作成」【ワーク】
7. 目標の力を活用し、達成する
 - 1) 夢と目標の違いについて
 - 2) 効果的な目標設定のガイドライン
 - 3) 100%目標達成のガイドライン

program (抜粋)

講師プロフィール 株式会社アフェクト 代表取締役 大倉 啓克 氏

大学卒業後、大手不動産販売会社に入社。営業・マーケティング・教育・マネジメント 等の分野を経験。自分の営業力を伸ばすだけでなく、チーム営業力の強化により実績を劇的にあげる。1999年、「世の中にいい影響 (Affect) を与え続けることを使命」とする、教育研修・人材プロデュース会社である「株式会社 アフェクト」を設立し、代表取締役に就任。順調に事業を拡大していたが、2010年に急性心筋梗塞で倒れ、九死に一生を得る。働けない期間や体調不良の苦難の時期から学んだ「人生で起こることの必然性」「人の弱さと強さ」「逆境の乗り越え方・楽しみ方」などを伝えるために研修講師として活躍する。研修・セミナーでは、知識やテクニックだけではなく、経験談や想いを多く交えて、受講者の気づき・考え・行動・継続 (= 4K) を促進・創造する「本気にさせる感動講師」として熱血指導している。現在は体調も完全復活！ フルマラソンランナーでもある。

2023/2/21 営業担当者のための基礎講座

【申込締切日】オンライン参加 2月14日(火)、来場参加 2月16日(木)

会社名		業種		取引支店名	滋賀銀行	支店
		申込担当者名 (所属・役職)				
住所	〒	TEL				
		FAX				
受講者名 (フリガナ)		所属	年齢	どちらかに☑してください		
フリガナ			歳	<input type="checkbox"/> オンライン参加 <input type="checkbox"/> 来場型参加		
フリガナ			歳	<input type="checkbox"/> オンライン参加 <input type="checkbox"/> 来場型参加		
フリガナ			歳	<input type="checkbox"/> オンライン参加 <input type="checkbox"/> 来場型参加		

《新型コロナウイルス感染予防策について受講生の皆さまへのお願い》

- ・マスクを着用してのご受講、手指の消毒にご協力をお願いいたします。
- ・会場入室前の検温にご協力いただき、37.5度以上の熱がある方・具合の悪い方は受講をお控えください。
- ・その他詳しくは、弊社ホームページをご確認ください。
<https://www.keibun.co.jp/>

＜申込方法＞

①インターネットからのお申込みは、弊社ホームページ(<https://www.keibun.co.jp>)をご覧ください。上記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXでもお申込みいただけます。また最寄りの滋賀銀行の窓口でも受け付けております。

②ホームページからお申込みの場合は、受付完了メールをお送りいたします。またFAXにてお申込みの場合は、受付確認のお電話をさせていただきます。

③セミナー開催2週間前より順次、請求書・当日のご案内をお送りいたします。(開催3日前までに届かない場合はご連絡ください。)

＜申込みに関する注意事項＞

①受講予定の方のご都合が悪い場合は、代理の方のご出席をお願いいたします。

なお、キャンセルはセミナー開催の前営業日の午後3時までの受付とさせていただきます。その際、振込手数料を差し引いての返金となります。

当日キャンセルの場合は、受講料は返金いたしかねますのでご了承ください。

②申込みが少人数の場合や、地震・台風等の影響により、中止することがございますのでご了承ください。

＜個人情報取扱について＞

ご提供いただく個人情報は、KEIBUNビジネスセミナーご案内の範囲内で使用いたします。また、法令の規定により提供を行う場合を除き、ご本人さまの同意なしに第三者への開示・提供を行うことはありません。なお、弊社のビジネスセミナーはグループ演習等による研修効果促進のため、受講者さまの企業名を掲載した受講者名簿を使用させていただく場合がございます。ご了承のうえお申込みください。受講者名簿を配布させていただいた場合につきましては、研修終了後に回収いたします。

KEIBUN ビジネスセミナー



で検索!

弊社ホームページからお申込みいただけます!

★2022年8月1日リニューアルしました★

<https://www.keibun.co.jp>

または FAX 077-526-3838

※本FAX到着後、お申込担当者さまへ受付確認のお電話をさせていただきます。

＜お問い合わせ先＞

株式会社 しがぎん経済文化センター 人材開発部

〒520-0041 大津市浜町1番38号 TEL: 077-526-0005 E-mail: jinzai@keibun.co.jp

ホームページをリニューアルしました!

★複数講座を同時申込される方に嬉しい新機能★

リニューアル前: 会社名等必須項目を申込講座ごとに入力



リニューアル後: “必須項目の一時記録” で2講座目から会社名等必須項目の入力が不要!

申し込み欄に「入力情報の記録」項目が出てこない、セミナー検索をクリックしても画面が切り替わらない場合は、Ctrl キー + F5 キー を同時に押した後、ご覧ください。