

「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。

新規講座

～営業の基本を学べば成長スピードが変わる！～

新任営業担当者のための基礎講座

ねらい

- ✓ お客さまや上司・先輩に好印象を与え、組織の活性化にもつなげる「印象力」を身に付ける。
- ✓ ビジネスの重要な基礎力である「傾聴力」と「説明力」を学ぶ。
- ✓ 新任営業担当者がどのように会社に「貢献」することができるかを考える。



大倉 啓克 氏
株式会社アフエクト 代表取締役

対象者 新任営業担当者

複数名割引ございます！（詳細は裏面をご覧ください）

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. 成果に大きく影響する営業マナーと印象管理（マナー・印象力）
 - ・マナー（礼儀）の本質を学ぶ
 - ・第一印象をくつがえすのは難しい
 - ・印象管理の及ぶ範囲
 - 「ビジネス基本スキル自己診断シートによるディスカッション」【ワーク】
2. 新任営業担当者に求められる役割
 - ・営業の目的を考える
 - ・営業は誰のために行うのか
 - ・成長する新任営業担当者の共通点とは
 - 「電話対応ケーススタディ」【ワーク】
3. できるビジネスパーソンはヒアリング上手（聴く力）
 - ・できるビジネスパーソンが行う3つの質問とは
 - ・ヒアリングの目的がわかると営業がしやすくなる
 - ・指示・命令の正しい聴き方
 - 「指示・命令の聴き方ケーススタディ」【ワーク】

4. 社会人としての職場のルール
 - ・勤務時間内と勤務時間外のルール
 - 「職場のルールケーススタディ」【ワーク】
5. できるビジネスパーソンはプレゼン上手（話す力）
 - ・全ての基本は報・連・相
 - ・指示・命令で始まり、報告で終わる
 - ・連絡が信頼を形成する
 - ・相談がスキル向上につながる
 - 「報告の仕方ケーススタディ」【ワーク】
6. 新任営業担当者でも No.1 になり会社に貢献できることがある（貢献力）
 - ・No.1 で貢献できることを探す
 - ・組織の活性化への役割
 - 「貢献シートの作成と発表」【ワーク】

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。

6 / 7 新任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 5月31日（火）、来場参加 6月2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		

※2021年1月より受講票は発行していません。本申込書は受講票を兼ねております。

《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。)

オンライン受講の方は、ZoomのミーティングIDとパスワードのご案内も同封いたします。

《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。
- 《個人情報の取扱について》
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。

「新任営業担当者のための基礎講座」は、**複数名割引対象講座**です！

◆複数名割引…1名+2名さま以上のお申込みの場合、1名さまにつき500円割引でご利用いただけます。

KEIBUN ビジネスセミナー



で検索！

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

弊社ホームページから
お申込みいただけます！
<https://www.keibun.co.jp>