

# かいぎんビジネスセミナー

実績を上げる！営業担当者の「考え方」と「動き方」  
～ 営業スキルを向上させ、売上アップを達成するアプローチ術～

日時 2017年8月4日（金） 13:30～17:00（開場 13時00分）

場所 沖縄かりゆしアーバンリゾート・ナハ 6階 王朝  
〒900-0016 那覇市前島3-25-1

講師 渋井 正浩 氏（株式会社エムエス研修企画 代表取締役）

定員 40名

## セミナーのねらい

このようなお悩みを抱えている営業担当者はいらっしゃいませんか？

- 一生懸命に得意先を回っているのに、思うように実績が上がらない
- 営業に出たばかりで、何をどうしていいかわからない
- 一段上の実績を目指したいが、そのきっかけがつかめない

本セミナーは、講師に『社長のふところに飛び込む極意』の著者 渋井 正浩 氏 をお招きし、営業の基本的事項から、実績を上げるための具体的な営業アプローチ手法を身につけていただきます。

営業活動に苦手意識をお持ちの方、より高い営業実績を上げたい方のご参加をお待ちしております。

## 本セミナーは、このような方へおすすめです！

- ・ 初めて営業を担当された方
- ・ 若手、中堅の営業担当者の方
- ・ 営業に苦手意識がある方、より実績を上げたい方 など

このセミナーは、ビジネス倶楽部 会員様  
『受講料 無料』の対象セミナー です。

## カリキュラム

### 1. 成果を上げる営業担当者とは

- ① 成果を上げる4つの要素
- ② 営業の実績は何で決まるのか
- ③ 営業のプロセスを知る

### 2. 商談に強くなるマインドとスキル

- ① 自分は何を売っているのか見直す
- ② 自社の商品説明のポイントと実践
- ③ 成約につなげる商談テクニック

### 3. 自分自身の営業スタイルを築く

- ① セールスの前に心をつかむ
- ② 成功体験を積み重ねる



※ 適宜、実例を交えて演習を行うため、自社の  
商品パンフレットを1種類ご持参ください！

（お断り）カリキュラムの内容は、事情により変更になる場合がございますので、あらかじめご了承ください。

※ お申込みの方法、会場へのアクセスについては裏面をご覧ください



OKINAWA  
KAIHO 海邦銀行

あなたの未来をぐ〜っとサポート！

KRI 海邦総研  
Kaiho Research Institute, Ltd.

## 講師紹介

渋井 正浩 (しぶい まさひろ) 氏 ( 株式会社エムエス研修企画 代表取締役 ・ 営業アドバイザー )

1988年 東北大学経済学部を卒業し、協和銀行(現りそな銀行)に入社。営業店で約10年間にわたり、渉外、融資を担当。その後、本社にて法人融資審査を8年間担当。2005年に退職し、現在は金融機関の社員研修を中心に、一般企業や日経新聞社などの研修・セミナー講師として幅広くご活躍されている。ダイヤモンドオンラインで『新聞記事から学ぶ経営理論』などを執筆。

### 【著書】

『社長のふところに飛び込む極意』(近代セールス社) 『新米渉外・大空くんの訪問日誌』(バンクビジネス誌・漫画原作) 『知ると役に立つ金融機関のおもて事情・ウラ事情』(株式会社ブレン)

## お申込み方法・受講料など

### 【お申込み方法】

下欄「**セミナー受講申込書**」へご記入のうえ、**FAX**でお申込みください。後日、受講票をお送りします。

### 【受講料】1名様につき/資料代・消費税込み

※ 会員：無料 (ただし、1社2名様まで)

※ 非会員：12,960円

- ※ お振込み後、セミナー開催日の前日までにキャンセルされる場合は、受講料を全額ご返金いたします(手数料はおお客様負担となります)。
- ※ セミナー当日のキャンセル・ご欠席はご返金いたしかねますのであらかじめご了承ください。
- ※ 諸般の事情等により、セミナーを中止する場合がございます。連絡先の電話番号を必ずご記入願います。

【お問い合わせ】 株式会社海邦総研 人材開発部  
TEL:098-869-8728、8700 (担当:安田・知念)  
http://www.kaiho-ri.jp ※HPのセミナー情報もご覧ください

## 会場のご案内

沖縄かりゆしアーバンリゾート・ナハ 6階 王朝  
所在地：那覇市前島3-25-1 (098-860-2111)



### <ご協力のお願>

※ ご来場の際は、ホテルの駐車場をご利用いただくか、バス・タクシー・モノレール等の交通機関の利用をお願い申し上げます。

\*\*\* 申込先 FAX 098-869-7800 送付状は不要です。そのまま、ご送信願います。\*\*\*

## セミナー受講申込書

お申込日 年 月 日

2017年8月4日(金) 13:30~17:00 実績を上げる! 営業担当者の「考え方」と「動き方」		ビジネス倶楽部会員 ※O印で囲んでください ( 会 員 ・ 非会員 )	海邦銀行お取引店 【取引店名: 支店】
貴社名	TEL :		
	FAX :		
	メールアドレス:		
住 所: (〒      -      )			
申込 責任者	ご芳名		部署/お役職
	フリガナ		
参加者	フリガナ		
	フリガナ		
	フリガナ		

※個人情報の取扱いについて:ご記入頂きました個人情報につきましては、当社サービスの案内やセミナー開催に関する情報を提供する以外の目的では利用いたしません。また、登録情報は厳重に管理し、第三者に開示することは一切ございません。