



# ～実践!営業力強化シリーズVol.2～

## 『数字がぐんぐん伸びる「営業の極意」とは』ご案内

巷には競合商品が溢れんばかり。競合社も営業努力を積み重ねています。そのような環境の中で、営業担当者は売上を伸ばしていかなければなりません。

今回のセミナーでは、如何にお客様の「心」に働きかけ、お客様の「心」を動かし、最終的には購入につなげるか、「言葉」と「物語」の力をどのように使い、お客様に届けるか、その方法について幾つかの事例を基に詳しく解説いたします。

**日時** 2017年7月25日(火) 13:30~16:30

**会場** 札幌駅前ビジネススペース カンファレンスルーム 2B  
札幌市中央区北5条西6丁目 第二北海道通信ビル2階 TEL 011-252-7719

カリキュラム概要

- ① 10年後も儲かっているとは言い切れない
  - ・ 逆算思考の重要性
- ② シューガーマンのマーケティングの法則に見る「営業の鍵」
  - ・ お客様の「心理的トリガー」を如何にクリアするか
- ③ 上手くいく営業術の徹底マスター <実践編>
- ④ 「マーケティング戦略」をどう使う?マーケティング戦略の上手な使い方とは

講師

青山 夕香 氏 (株式会社青山プロダクション 代表取締役 キャリアアドバイザー)

対象・定員

対象 全階層  
定員 30名 (先着順、定員になり次第締め切らせていただきます)

受講料(消費税込)

道銀NVC会員、ビジトレ会員、道銀経営塾・共栄会会員、  
らいらっく会会員、ほがらか会会員の皆様 **10,800円/人** 一般の皆様 **16,200円/人**

主催

ほくほくフィナンシャルグループ、北海道銀行、(株)道銀地域総合研究所  
(協賛/道銀・日経ベンチャー経営者クラブ)

～実践！営業力強化シリーズ Vol.2～

『数字がぐんぐん伸びる「営業の極意」とは』 申込書

株式会社 道銀地域総合研究所 行

(お申込受付：2017年7月24日まで)

<FAX 011-207-5220 または seminar@doginsoken.jp>

ご参加者	氏 名		お 役 職
	フリガナ ( )		
	①氏名		
	フリガナ ( )		
②氏名			
フリガナ ( )			
③氏名			
貴社名	フリガナ		
貴社住所	〒		
電 話		FAX	
E - M A I L			
お取引店	北海道銀行 支店 北陸銀行 支店	業種	
会員・一般の 種別を○で 囲んで下さい	(道銀NVC会員) (ビジトレ会員) (道銀経営塾・共栄会会員) (らいらっく会会員) (ほがらか会会員) (一般)		
連 絡 ご 担 当 者	役職名	お名前 (フリガナ)	

※本セミナーは、(株)ほくほくフィナンシャルグループの(株)北海道銀行と(株)道銀地域総合研究所の共催で道銀・日経ベンチャー経営者クラブの協賛で開催いたします。参加申込書にご記入いただきました個人情報、参加者名簿(記録用、講師用)の作成に利用させていただきます。ご記入いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに事務連絡のほか、日経BP社および日経BPグループ会社から各種ご案内(刊行物・展示会・セミナー等)やアンケート、広告主等の製品やサービスのご案内をさせていただく場合があります。また、本セミナーに参加申し込みいただいた方には、ご登録いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに、(株)北海道銀行、(株)北陸銀行および(株)道銀地域総合研究所から直接、事務連絡やサービスのご案内をさせていただく場合があります。(株)道銀地域総合研究所が登録情報を取りまとめ、(株)北海道銀行ならびに(株)北陸銀行にお渡しいたします。それ以降は、各社の責任において管理されます。ご同意いただけただけの方のみ、お申し込みをお受けいたします。