



～誰もがたった3ヶ月間でトップ営業マンに生まれ変わる!!～

『質問型営業 ガイド編』ご案内

営業において、どうしたら成果を上げることができるのか？ どうしたら営業マンが育つのか？

多くの経営者、管理職、また営業マンにおいては解決していかなければいけない必須のテーマであると言えるでしょう。このテーマに明確な一つの答えを与えてくれる「質問型営業」のセミナーです。「質問型営業」とは、面談時間の80%以上の時間、お客様が自分自身や自分の課題、要望に関して話して頂く事で、お客様自身が自らの欲求を自覚し、「お客様が自ら契約・購入を望む」という営業手法です。お客様の表面ニーズから、潜在ニーズ(真の欲求)までを、質問によって引き出し、お客様の希望や願望を叶える最善の方法です。今回のセミナーではこの「質問型営業」の基本を学んでいただきます。

日時 2018年11月20日(火) 13:00~17:00

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 そもそも営業とは？
- ② 営業と人の原理原則から質問の重要性
- ③ 質問型営業の具体的なやり方・方法
- ④ 質問型営業の習得法
- ⑤ 質問型営業を社内に浸透させていくには？

講師

林 俊一 氏 (株式会社リアライズ 質問型エグゼクティブコンサルタント・MLC認定コーチ・イップス協会認定トレーナー)

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)

お問い合わせ・お申し込み先

※お申し込み受付後、受講票と請求書をお送りいたします。

(株)道銀地域総合研究所 〒060-8676 札幌市中央区大通西4丁目1番地道銀ビル別館
TEL: 011-233-3561 FAX: 011-207-5220 E-mail: seminar@doginsoken.jp

<http://www.lilac.co.jp/doginsoken/>

～誰もがたった3ヶ月間でトップ営業マンに生まれ変わる！！～

『質問型営業 ガイド編』 申込書

株式会社 道銀地域総合研究所 行

(お申込受付：2018年11月16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		
ご参加者	フリガナ ()		
	②氏名		
ご参加者	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	業種
	北陸銀行	支店	
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。ご同意いただいた方のみ、お申し込みをお受けいたします。