

『マーケティング理論を活用した 営業スキル向上研修』

～自社文脈の営業から顧客文脈の営業への転換～

開催のご案内



キャリアの浅い営業担当者の早期離職やモチベーション低下にお悩みではないでしょうか？

実はこれらの大きな原因に指導側の「前近代的な営業観の押し付け」や「抽象的な指導による自己効力感の低下」があります。

本プログラムは「抽象論・精神論」ではなく科学的&心理学的なアプローチで「どんな行動をとるべきか」「どのくらいやればいいのか」「どのように訓練すればスキルが向上するか」を具体的に示し、営業スキルと業績向上のためのPDCAサイクルを回せるよう支援します。

日時

2025年10月28日(火) 13:00～17:00

会場

ほくほく札幌ビル セミナールーム

札幌市中央区大通西2丁目5 ほくほく札幌ビル5階 TEL 011-233-3561 (道銀地域総合研究所)

カリキュラム概要

営業プロセスを「売る側である営業側」からではなく「顧客の購買心理」から整理し、「信頼関係構築」「ニーズの想起」「価値実感」「疑問や不安の解消」といった顧客心理のプロセスごとの商談目標を設定し、プロセスごとに鍛えるべきスキルを紹介していきます。

講師

三上 淳 氏 かもめソリューションズ代表

(神戸大学V.School 客員准教授、MBA経営管理修士)

対象・定員

- 対象**
- ・営業担当者(キャリアが浅い方、あるいは業績の低迷に課題を感じている方)
 - ・若手の営業指導が求められるマネジャー
 - ・受注までのプロセスが1～3名の購買関係者で完結する営業担当者(個人・法人不問)
(購買関係者が多い複雑な大手法人営業では、別途異なるスキルが必要となるため)

定員 20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

13,200 円/人

一般の皆様

18,700 円/人

主催

北海道銀行、道銀地域総合研究所

お問い合わせ・お申し込み先

道銀地域総合研究所 〒060-0061 札幌市中央区南一条西4丁目16番地2 道銀ビル別館

TEL : 011-233-3561 FAX: 011-207-5220 E-mail: seminar@doginsoken.jp

※ファックス、メールでお申し込みの際は開催の一週間前に、請求書をお送りいたします。

ホームページから Web 申込の際は、リターンメールより請求書をダウンロードお願いいたします。

<https://doginsoken.co.jp>

『マーケティング理論を活用した営業スキル向上研修』 申込書

株式会社 道銀地域総合研究所 行

(お申込受付：2025年10月20日まで)

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

または Web 申込 <https://doginsoken.co.jp/seminar/open>>

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	
お取引店	北海道銀行 北陸銀行	支店 支店	業種
会員・一般の 種別を○で 囲んで下さい	<input type="checkbox"/> 会員 <input type="checkbox"/> 一般 「会員」とは、らいらっく会・共栄会・NVC・ビジトレ・ほがらか会会員のことです。		
連絡 ご担当者	役職名		お名前（フリガナ）
E - M A I L			

※本セミナーは、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主催で開催いたします。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。本セミナーを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、研修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。

上記、個人情報の取扱いに同意いたします。(□にチェックを記入願います。)

