

京都総研 ビジネスセミナー



京都銀行グループ  
京都総合経済研究所

# ソリューション型・提案営業力強化セミナー

営業で売上という結果が出なければ、会社は倒産します。他方、営業は様々な能力やスキルが求められる、大変ハードルの高い仕事です。経営者や営業担当の方は、本当に日々お悩みが尽きないのではないのでしょうか。

本セミナーでは、自身が異なる分野で一貫して営業で結果を出し、数多くの経営人材や営業担当者の営業力を伸ばしてきた実績のある講師が、「提案営業のマインド(考え方)とスキル(実践方法)」を、ワークショップを交えて徹底指導致します。

営業で結果を出すには、営業の考え方や姿勢を磨き上げる必要があります、これを習得されたい方には必須のセミナーです。是非、ご参加ください。

(「セミナーのねらい」、「テーマと内容」につきましては、裏面をご覧ください。)

株式会社ビジョン 代表取締役

つ さき もり ひさ  
**津崎 盛久 氏**



プロフィール

三菱商事で21年間、自動車のグローバルビジネスを担い、主に東南アジア地域で活動。インドネシアではトヨタをおさえてトップシェア獲得に貢献。その後ビジネス・ブレイクスルー執行役員として、豪Bond MBAプログラムを統括し、新規法人開拓300社超の実績などで日本最大級のMBAに育て上げた。2004年に独立。トップセールスで全国の主要金融機関の経営者ネットワークなどで採用されるビジョンスクールを確立し、営業力強化指導、セミナーなどを行っている。自身の豊富な経営実践を踏まえたビジョン論・経営理論も駆使して、経営人材・ビジネスパーソン能力を伸ばし、課題を解決するサポートに定評がある。著書は「絶対にぶれない自分のつくり方」(グラフ社)、「道具としての経営理論」(日本実業出版社)など。一橋大学経済学部卒業/英国国立レスター大学経営大学院修了(MBA)。

日時

**2019年4月19日(金) 10:00~16:30**

会場

**京都銀行金融大学校 桂川キャンパス** (京都市南区久世高田町376番地7)

定員

**50名** (参加申込書先着順)

対象

**営業担当者**

受講料

**KPA 会員企業 10,800円** (税抜価格 10,000円+消費税) **非会員企業 16,200円** (税抜価格 15,000円+消費税)  
1名さまの金額で、昼食代、資料代を含みます。※前年度(2018年度)若手経営者塾受講生の方は、半額とさせていただきます。

お申込み

別紙の「講演会・セミナーFAX申込書」を送信していただくか、  
京都銀行の京銀プレジデントアソシエーション(KPA)  
ホームページでお申込みください(裏面ご参照)。

お申込み  
期限

**2019年4月12日(金)**

(お振込み等のお手続き)

- 受講申込み受付後、「受講票」と「振込用紙」をお送りします。受講料は「振込用紙」にて2019年4月17日(水)までにお振込みください。
- 受講取消は、2019年4月17日(水)17:00までに京都総合経済研究所にご連絡ください。この場合、受講料はいただきません。セミナー開催日の前日以降の取消や当日欠席の場合は、受講料は返却いたしませんので、ご了承ください。



## カリキュラム

### ■セミナーのねらい

1. 「営業力」を高めるには、営業の本質を理解し実践する必要があります(理論と実践)。
2. 本セミナーでは、「ソリューション型・提案営業」の「マインド(心構え・考え方)」と「スキル(技術・実践方法)」を学びます。
3. マインド(考え方)は、5つの要諦(①コアスキル、②顧客力、③共感力、④社会力、⑤理論力)について学びます。
4. スキル(実践方法)は、具体的な提案方法の考え方や提案書の作成方法までワークショップも交えて体得します。

### ■テーマと内容

#### 1. 経営・営業とは

- (1) 企業経営
- (2) 営業リーダーの総合力
- (3) 「営業」とは(定義)
- (4) 「営業」とは(社会との関係)

#### 2. 提案営業とは

- (1) 「提案営業」とは
- (2) マインド(心構え・考え方)としての「5つの要諦」とは
  - ① コアスキル、② 顧客力、③ 共感力、④ 社会力、⑤ 理論力

##### ワークショップ1

- ① 営業力強化の課題を考える
- ② 営業力強化の解決策を考える

#### 3. 提案営業のスキル(技術・実践)とは

- (1) 「ニーズ(必要性)」を聴取する

- (2) 課題を明確にする
- (3) 本質を見極める
- (4) 仮設・最善策の設定
- (5) 解決策の提案
- (6) クロージング
- (7) 提案書の作成方法

##### ワークショップ2

- ① 顧客の課題・解決策を考える
- ② 顧客への提案を考える

#### 4. 営業のサポートとなる考え方

- (1) ツール理論
- (2) 営業実践
- (3) 「理論と実践」の差異
- (4) 理想の重要性
- (5) 目標設定/改善の仕組み(PDCA)
- (6) 改善/発展の仕組み

### FAXでのお申込み

講演会・セミナーのお申込みは、毎月の『講演会・セミナーと刊行物のご案内』に同封しております『講演会・セミナーFAX申込書』に必要事項を記載のうえお申込み下さい。  
また『講演会・セミナーFAX申込書』はKPAホームページからダウンロードできますのでご利用下さい。

### ホームページでのお申込み

<https://www.kyotobank.co.jp/houjin/kpa/seminar.html>

### 会場ご案内図

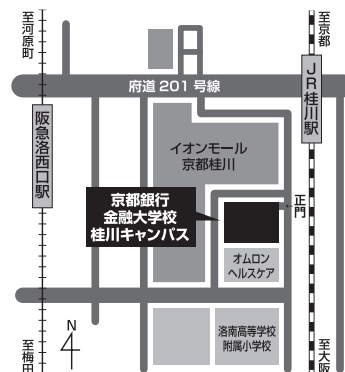
## 京都銀行金融大学校 桂川キャンパス

京都市南区久世高田町376番地7

会場には駐車場がございませんので、公共交通機関でご来場ください。

- JR東海道本線「桂川駅」徒歩約3分
- 阪急京都線「洛西口駅」徒歩約10分

\*当会場へのご来場に関するお問い合わせは(株)京都総合経済研究所へお願いします。



### お問い合わせ

京銀プレジデントアソシエーション (KPA) 事務局

株式会社京都総合経済研究所 経営相談センター

〒600-8416 京都市下京区烏丸通松原上る(京都銀行本店西館1階)

TEL.075-361-2286 FAX.075-361-7590