

レベルに合ったコースをお選びいただけます！

営業経験の浅い方も、営業のエキスパートを目指したい方も！

# 営業職向けセミナー 入門編 / 応用編

他業種の受講生同士、「ワーク」とおして、交流しながら実践できます！

## セミナーのねらい

本セミナーでは、営業に求められる基本的なスキルや知識を整理し、再確認してまいります。また、多くの営業担当者が抱える悩みや問題を参加者の皆さまとともに考えることで、営業担当者のスキルアップ、モチベーションアップのきっかけになれば幸いです。営業経験の浅い方にとっては、基本をしっかりと学ぶことができ、これまで営業経験を積んでこられた方にとっては経験を生かしてステップアップを目指す絶好の機会です。ぜひ積極的にご参加ください。多くの皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

### 午前 / 入門編

3,300円(税込) / 名

定員：先着50名(1社3名まで)

はじめての営業でも安心!!

受講料

### 午後 / 応用編

3,300円(税込) / 名

定員：先着50名(1社3名まで)

営業の達人になる!!

受講料

2026年 **6/22** 月 10:00~12:00

日時

2026年 **6/22** 月 13:00~15:00

山梨中央銀行昭和支店2Fセミナールーム  
(イオンモール甲府昭和西隣)

会場

山梨中央銀行昭和支店2Fセミナールーム  
(イオンモール甲府昭和西隣)

- 営業職とは
- 営業担当者に必要な基本スキル
  - ・ 印象を良くするポイント
  - ・ 仕事の優先順位と行動習慣
  - ・ 成果につながる「きく力」・「伝える話し方」
- 営業職の悩みとやりがい

内容

- 営業職の役割
- 営業スタイルの理解
  - ・ プロダクト営業
  - ・ ソリューション営業
  - ・ インサイト営業
- 営業職の提案力とは

はじめて営業職に就く方・営業経験の浅い方推奨

対象

営業職の方推奨

こちらの二次元コードからお申込みください



申込期限 6月16日(火)

申込

こちらの二次元コードからお申込みください



申込期限 6月16日(火)

## 講師紹介

### 山梨中銀経営コンサルティング株式会社 人材開発事業部

山梨中央銀行グループの一員として、地域企業の皆さまの応援団として活動しています。人材開発事業部では、企業のニーズに合わせた人材育成研修をご提供し、企業の競争力強化や従業員のスキルアップを支援しています。

#### 【会場セミナーについて】

- セミナー開始時間10分前までに到着してください。
- お車でお越しの方は、各自近隣のコインパーキング等をご利用ください。※駐車料金については、利用者のご負担となりますので予めご了承ください。
- 昼食をご持参の方は、セミナー会場をご利用ください。周辺のコンビニ・飲食店をご利用いただいてもかまいません。
- セミナー開催日前にお申込みいただいたメールアドレスあて受講に関するご案内を送信いたします。メールが届かない場合には事務局までご連絡ください。
- 最少催行人数に満たない場合、セミナーの実施を中止することがございます。その場合、申込期限以降に電話等でご連絡いたします。
- 申込受付後、ご請求書をWEB発行いたします。指定の期日までに受講料のお振込みをお願いいたします。

#### 【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただいた内容は、参加者の方へのご連絡など、セミナーの運営に関するものみに使用させていただきます。また、講師に情報を開示する場合がございますのでご了承ください。セミナーの様子を写真撮影いたします。撮影した写真は本イベントの運営、会員さまへの案内資料などに使用し、その他の目的で使用することはありません。

【お問い合わせ】 山梨ちゅうぎん経営者クラブ事務局

TEL : 055-224-1110

✉ : club@yamanashibank.co.jp

会員専用サイト<Y C Bビジネス情報Web>からもお申込み出来ます。

<https://ycb.cns-jp.com/>

