

【営業担当者、営業管理職向け】

商談力強化セミナー

～商談を前に進める実践交渉術～

日時 2026年 9月9日(水) 10:00～16:30 (開場 9:30)

会場 ビエント高崎「602号室」 高崎市問屋町2-7 TEL:027-361-8243

定員 35名(先着順)

参加費 17,600円 (お一人様、昼食代・税込) 申込締切日 2026年8月26日(水)

～受講後に期待できる成果～

- 1 保留や先送りにされない
「商談の組み立て方」がわかる
- 2 商談前/商談中のブレや不安を解消する
- 3 自信を持って価格交渉を切り出せるようになる

お申し込み方法

* 右記二次元バーコードまたは以下のURLからお申込みください。

<https://forms.office.com/r/X90giBiwss>

* FAXでお申込みいただく場合は裏面下部の申込書にご記入のうえ、送信してください。

お申込みはこちら ⇨

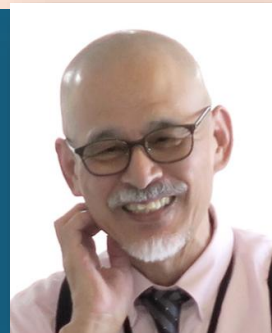


プログラム

1. 本日のゴール共有・現状の課題
2. 対面営業を劇的に変える基本技術
3. 今そこにある危機を突破する
「価格転嫁の技術」
4. 孤独な営業担当者のための
「自分を鍛えるマインドセット」

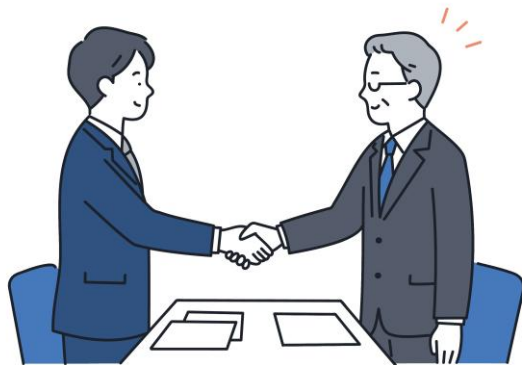
「ちいさな会社の販売戦略」を設計する専門家 吉見 範一(よしみ のりかず) 氏

1952年、横浜市生まれ神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て、書籍・教材販売会社に入社。初対面の人を前にすると極度に緊張して全身に汗をかくほどのあがり症で上手く話せないなど営業には不向きな性格で、営業成績は最下位だった。だがツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国でトップクラスの成績を収める。また NTT コミュニケーションズの営業所長に就任時には、最下位の拠点を預かったものの、戦略を見直し、営業ツールを活用する手法を指導することで半年後には“3カ月連続全国第1位”を達成。現在「ちいさな会社の販売戦略」を設計する専門家として講演、執筆、コンサルティング活動など、日本全国で活躍中。



このような方におすすめです

- ・ 営業力をさらに高めたい方
- ・ 提案力・交渉力を身に付けたい方
- ・ 商談に自信を持ちたい方
- ・ 営業成果の向上を目指したい方



お申し込み方法

* 右記二次元バーコードまたは以下のURLからお申込みください。

<https://forms.office.com/r/X90giBiwss>



* FAXでお申込みいただく場合は下部の申込書にご記入のうえ、切取らずにそのまま送信してください。

- 受付手続き後、ご担当者様へお電話にてご連絡、または確認メールを登録アドレスに送信します。
- 申込締切後、受講票を郵送いたします。なお、定員によりご参加いただけない場合は、速やかにご連絡いたします。

参加費の引落し

9月16日(水)に指定預金口座から振替させていただきます。
なお、締切後のキャンセル・欠席の場合も原則、参加費を申受けます。

会場のご案内

ビエント高崎「602号室」

JR高崎問屋町駅より徒歩5分



「ぐんぎん経営倶楽部」事務局 行

FAX 027-252-1250

「商談力強化セミナー」参加申込書 (第183回)

会員 企業名	(会員番号： g)	担当者名	
		住 所	
		電話番号	
フリガナ 参加者名		役 職 名	
フリガナ 参加者名		役 職 名	
お申込みの きっかけ	1.メルマガを見て 2.DMを見て 3.行員からの案内 4.その他 ()		

- ご記入いただいた情報は、本勉強会の運営のみに利用し、その他の目的で利用することはありません。
- 本勉強会の模様は、静止画・動画等で当行ホームページ等に公開することがあります。

【お問合わせ】

群馬銀行コンサルティング営業本部内
「ぐんぎん経営倶楽部」事務局 中野、小笠原
TEL : 027-254-7315
E-mail : gbkeieiclub@gunmabank.co.jp