

令和8年8月

組合員各位

北海道印刷工業組合
理事長 岸 昌 洋

「営業マンのための研修会」のご案内

”受注に繋げるコミュニケーション力～中長期的に結果を出し続けるために～”

拝啓 時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

平素は、組合事業推進に格別のご協力を賜り厚くお礼申し上げます。

さて、当組合では、「営業マンのための研修会」を下記により開催します。

本研修会では、印刷営業で長年にわたり高実績を継続された戸谷有里子氏を講師にお迎えし、「受注に繋げるコミュニケーション力」をテーマに、中長期的に成果を出し続けるための営業コミュニケーションのポイントについて、実際の事例や演習を交えながら学んでいただきます。明日からの営業活動で、すぐに実践できる内容を盛り込んでおります。

また、各社の営業力強化と事業領域の拡大につなげていただきたく、参加者の交流を図るため、懇親会を合わせて開催いたします。

是非、この機会に多数の方々にご参加いただきたくご案内申し上げます。

敬具

記

1. 日 時 令和8年10月9日（金） 研修会 15:00～17:00
懇親会 17:30～19:00
2. 会 場 リコージャパン北海道支社 会議室
（札幌市北区北8条西2丁目8番1号 札幌北ビル14階）
※懇親会会場は、当日ご案内します。
3. テーマ ”受注に繋げるコミュニケーション力～中長期的に結果を出し続けるために～”
4. 講 師 戸谷 有里子 氏
（Sorriso（ソリーゾ） 代表）
5. 内 容 別紙のとおり
6. 定 員 30人（申込先着順とします）
7. 参加費 研修会 1,000円（消費税含）
懇親会 6,000円（消費税含）
※当日、会場受付でお支払いください。
8. 申込締切 令和 8年 9月18日（金）
9. 申込方法 別紙「参加申込書」をFAXで送信してください。

講師紹介

戸谷 有里子（とたに・ゆりこ）氏
Sorriso（ソリーゾ） 代表



【プロフィール】

福岡大学卒業後、ホテル勤務。その後、印刷会社において営業活動を開始（JAGAT 長期営業塾修了）。営業では数百円から数百万に至るまで幅広い受注をこなし、その対応力を買われ、入社2年目にて1億円を超える新規受注を獲得するなど大活躍。現役を退くまでの19年間、予算を一度も割ることなく達成し続けた実績を持つ。

2014年、培ったビジネススキルを伝えるため人材育成活動に注力。ICBインターナショナルにてビジネスマナーインストラクター、接客接遇インストラクターディプロマを取得。行動・実践心理学を学び、現 Sorriso を設立。

著書：『断られない！ 営業の心得』明日香出版社

【研修内容】

なぜ、頑張っているのに成果が出る営業と出ない営業がいるのでしょうか。その違いは、商品知識や経験だけではなく、お客様とのコミュニケーションにあります。「聞くことが大切」と言われますが、質問をすれば誰もが本音や課題を話してくれるわけではありません。受注につなげるためには、ニーズを引き出し、最適な提案へと結びつけるコミュニケーション力が欠かせません。

本セミナーでは、受注につながる営業に共通するコミュニケーションのポイントを、事例や演習を交えながら学びます。

お客様との会話がかわれば、商談が変わる。商談が変われば、成果が変わる。明日からの営業活動で実践できるコミュニケーション力を身につけていただけます。

（切り取り線）

送信先FAX番号 011-595-8072
北海道印刷工業組合 行

営業マンのための研修会&懇親会参加申込書

会社名			
役職名	氏 名	研修会	懇親会
		出席 ・ 欠席	出席 ・ 欠席
		出席 ・ 欠席	出席 ・ 欠席
		出席 ・ 欠席	出席 ・ 欠席