

～オトコ業界でも、しなやかに女性らしく輝く～

『女性営業職 マインドアップ&スキルアップ講座』

女性人材の活用、女性の視点の取り入れ、女性ならではのきめ細やかな対応などを期待され、各業界で活躍する女性営業職が増えています。しかし、営業職は従来、男性中心の職種であったため、女性には乗り越えるべきハードルも多く、潜在能力を十分に発揮できていないケースもみられます。また、女性営業職採用の歴史が浅かったり、社内に人数も少ない場合、悩みを相談できる相手も少なく、一人で悩みを抱え込んでしまうことも発生します。

本講座は、営業職の役割を再認識し、営業に前向きに取り組むマインドを醸成、さらに成果をあげる営業スキル習得や将来像を描くことで、高いモチベーションをもって営業に取り組むことができるように構成しています。女性営業職が潜在能力を十分に発揮することができれば、ご本人が輝くのはもちろんのこと、職場もイキイキし、企業の業績にも好影響を与えます。本講座は、お客さまに喜ばれ、会社に貢献し、自分自身も輝く、そんな女性営業職が誕生する講座です。

【受講対象者】	【講座の特徴】
<ul style="list-style-type: none"> ➢ 女性営業職の方 ➢ 営業経験が浅い方や、営業の仕事に行き詰まりを感じている方 ➢ 相応の営業実績をあげているが、もう一段レベルアップしたい方 ➢ 周りに女性営業職が少なく、仲間を作りたい方 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 個人演習(ワーク)を多数取り入れ、参加型、双方向型の講座を展開します ✓ グループディスカッションにより、同じ悩みを持つ女性営業職同士の意見交換が図れます ✓ 法人営業、個人営業を経験し、現在は女性向け研修で実績豊富な講師が丁寧に指導します

【カリキュラム概要(7時間)】

<p>第1部 今の会社で営業をすること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業職の役割とは何か ・ 女性営業職がいることのメリットを考える ・ 自分の仕事の社会や会社での役割を考える ・ あなたが売っている「モノ」と「コト」は何ですか？ ・ 営業担当としての軸を定める <p>第2部 営業に前向きになる考え方と営業テクニック</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業職の夢の世界「1社独占」はいいことか ・ コンペに負けたとき、それは営業の度量が試される時 ・ 断られたときこそ、丁寧な対応を取る ・ 相手のいい言葉は断りを入れ、メモを取る 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 優秀な営業担当ほど、人を巻き込む力が強い ・ 上司は使われるものではなく、使うもの ・ 貴女へのミッション、オトコ上司・担当者を籠絡せよ ・ 苦手なお客さまを得意なお客さまにする ・ 「検討します」に強くなる、もうひと押しテク ・ 男と女の違いを理解しておく ・ 心の健康をどう保つのか <p>第3部 将来のことを考える</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 仕事とプライベートのバランスをどうする ・ 人間にとって究極の幸せとは ・ 当たり前の幅と深さを広く、深くしていく ・ 現状と理想のギャップを埋める、乗り越える など
--	--

【講師略歴】

洪井真帆(しづい・まほ) 経済小説作家/㈱エムエス研修企画 取締役
 1994年立教大学経済学部経済学科卒業。都市銀行、専業主婦、百貨店販売、証券会社などを
 経て、2000年、28歳のときに独立。現在まで㈱エムエス研修企画 取締役として企業研修講師、
 人材教育コンサルティングの受託のほか、TV、雑誌でも活躍。2012年の40才の節目に半年
 間のカナダ、ヨーロッパでの生活を経験。2013年『ザ・ロスチャイルド』(第4回 城山三郎経済
 小説大賞受賞作)で小説作家としてデビュー。その他ビジネス書の著書多数
 主な著書:「ザ・ロスチャイルド」「あなたを変える稼ぎ力養成講座 決算書読みこなし編」「洪井
 真帆の日経新聞読みこなし隊」「ビジネス思考力入門講座」など



【資料ご請求、お問い合わせ先】

株式会社エムエス研修企画 洪井正浩

TEL03-5964-5552 FAX03-5964-5553 info@womanf.co.jp