



# プレ講座

9月12日(土)10:00~12:00

9月16日(水)19:00~21:00

- 対象** 働きたいと思っている女性
- 定員** 40名
- 会場** クレオ大阪中央

「営業女子に関心があるので、体験受講してみたい」「やってみたいけど、できるかどうか不安」そんな方に、プレ講座を用意しました。プログラムの内容や営業女子の魅力をお伝えします。まずは、気軽に参加してみませんか。

- ◇営業女子アレコレ  
営業は女性向き？営業女子の実際を聞いてみよう！
  - ◇営業女子プログラムの紹介
- ※2日間の内容は同じです。  
※STEP1~4受講の必須講座ではありません。

## STEP 1 講義型研修

全6回+まとめ  
(3日間)

- 対象** 働きたいと思っている女性
- 定員** 30名
- 会場** クレオ大阪中央

営業の基本を知り、様々な実践事例に触れ営業女子としての基礎力を身につけます。

※STEP1のみの受講も可能です。

10月3日(土)

テーマ

13:00~14:45 1. 女性をとりまく社会状況と営業職のメリット

15:00~17:00 2. 営業という仕事について

10月10日(土)

10:00~12:00 3. 営業で活かせる女性の強みと営業の必勝法

13:00~14:45 4. コミュニケーションスキルの向上と営業女子の大切にしたい要素

15:00~17:00 5. 営業の準備その1/商品の熟知とライバルとの比較

11月7日(土)

13:00~14:45 6. 営業の準備その2/ターゲットの選定と対象企業の絞込

15:00~17:00 STEP1 まとめ



## STEP 2 参加体験型研修

全7回(3日間)

ロールプレイにより営業のテクニックを学びます。

※STEP2からの受講も可能です。

- 対象** 営業職として働きたい・働いてみたいと思っている女性
- 定員** 30名
- 会場** クレオ大阪中央

	テーマ	内容(予定)
11月28日(土)	10:00~12:00 1. 営業のNG	営業の失敗パターンから学ぶ
	13:00~14:45 2. 電話でアポイントを取る	電話でのコミュニケーション
	15:00~17:00 3. 初回訪問の大切さ	ピラミッド理論など
12月5日(土)	10:00~12:00 4. お客様への商品説明	プレゼンテーションの方法
	13:00~14:45 5. 営業トークの終わり方	クロージングの方法
12月12日(土)	15:00~17:00 6. 営業の記録作成	次の成果につなげる記録の作り方
	14:00~17:00 7. 営業って楽しいよね!	

※STEP3・4はSTEP2の受講が必須です。

## STEP 3 実務研修

インターンシップ

実習内容: 営業職などの体験(営業への同行、アポとりなど)

実習期間: 10日~15日程度

実習先: 10社程度

例) 株式会社ブレインワークス、

大阪市女性活躍リーディングカンパニー認証企業 など

※法令の遵守にとどまらず、女性が活躍し続けられる職場づくりや仕事と生活の両立支援等を積極的に推進し、その取組みが一定の水準に達することを大阪市が認証する企業等。

キャリアカウンセリング

受講者一人ひとりの状況に対応して、個別にキャリアコンサルタントが総合的に支援します。

## STEP 4 就職面接のサポート

キャリアコンサルタントなどによるカウンセリングの中で、履歴書や職務経歴書の添削をはじめ、志望動機や自己PRの整理と明確化を行います。就職面接にむけて、あなたのサポートを行います。



講師陣 充実した講師陣が一人ひとりと向き合い、あなたの実践力を高めていきます。



兼元知大【主任講師】  
株式会社ブレインワークス  
大阪支店長



五十棲恵子  
株式会社日本人財研究所



乾千嘉子  
オフィスICキャリア



大村月子  
キャリアアップアドバイザー



高橋紀子  
m.n.factory代表



武田祥子  
合同会社Career-siennu代表  
(キャリアジェニス)

営業コンサルタント、事業プロデューサーと様々な顔を持ち、1部上場企業の顧問やアドバイザー、多数の中小企業のコンサルタントを務める。「ピラミッド理論」に基づき、企業の売上を劇的に向上させ、経済産業省所管団体より表彰を受ける。また、沖縄県座間味村の観光大使としても活動している。

(旧)灘神戸生活協同組合退職後、ユニチカ株式会社に入社。企業内研修センターにて社員教育の企画・運営・講師を務めると共に、年間延べ300人に及ぶ若手社員のキャリア面談を実施していた。現在は企業研修、社会人研修を多数手掛ける。茶道の経験を活かしたマナー指導は好評を得ている。

証券会社、インテル株式会社、シスコシステムズ合同会社で営業、マーケティング業務のマネージャーとして辣腕をふるう。営業スタイルは、「聴く、貢献できることを見つける、実行する」。現在は、経営・営業目標達成戦略パートナーとして、未来の日本に「貢献する人財育成」に注力している。

高い成約率を挙げる行動指針・人間力・その優れた実績を理由に、人材派遣事業2社、人材紹介事業2社の立ち上げ及び管理運営を行う。金融系コンサルタント営業職の紹介をメインに他社平均成約件数の8倍以上の実績と、1年以内の退職者10%以下の挙積から改めて注目されている。

企業で人材育成・採用等の提案営業や採用広告制作に携わる。後にフリーランスとして、広告制作(企業広告、商品広告、webサイトの企画等)、取材活動、キャリア相談業務を始め、ポリテクセンターや職業能力開発協会でのアドバイザーとして活動。

キャリアデザインやメンタルヘルスなどのテーマで、大学や専門学校等の教育機関、企業研修、社会人教育などの幅広い対象層に研修を実施している。「受講者の心をつかむ」「モチベーションを高める」講座には定評がある。