

# 女性営業 実践研修

明日から使える売れ続ける女性  
営業になるスキルが身につきます！

対象 女性営業職、女性営業候補者

日程 2018年11月15日(木)～11月16日(金)

募集 25名程度  
(受講者が10名未満の場合中止させていただきます。中止の場合は、開催日の1か月前に申込者にご連絡いたします)

講師 株式会社プラウド  
山本幸美講師(履歴裏面)

会場 投資育成ビル7階研修室  
東京都渋谷区渋谷3-29-22  
(駐車場のご用意がございませんので、公共交通機関をご利用ください。)

## 研修の ねらい

- ・女性の社会進出が進み、顧客にニーズが多様化する今の時代に、活躍できる女性営業力をマスターする実践型研修。
- ・演習やディスカッション、自己分析などを多数取り入れることで、女性営業特有の不安を解消し、日々の営業に自身を持って取り組めるようになることを目的としています。
- ・すぐに使えるノウハウだけでなく、スタンスなどずっと使える本質的な女性営業力を高めることができる。女性営業力を高めることが、自分自身の人生を豊かにかつ自己成長へとつながるという実感を得、実際に何から始めればいいのかについて理解できる内容で構成。

## 研修の 特徴

- 豊富な事例を交えた超実践型研修を通じて、売れ続ける女性営業に欠かせない成功法則を習得。
- ・明日からの営業が楽しみになる「女性営業思考」の習得
  - ・女性であることを活かした「女性営業コミュニケーション実践法」を習得
  - ・女性営業の仕事にやりがいを感じさせる「モチベーションアップ」の法則を習得
  - ・多くの女性営業が苦手とするクロージングやネガティブなお客様への対処法を習得
  - ・「感情マネジメント」や「ワークライフバランス」など女性営業が幸せに働き続けるために大切なことを習得
  - ・応援され力を高め、日々の仕事や人生を円滑にする、社内外でのよい人間関係の築き方を習得 など

## 1日目 10時～17時

1. 日々の営業での課題や工夫している点などの共有、相互理解
2. 今、まさに「女性営業の力」が日本を救う時代
3. 女性営業に求められている仕事の本質とは
4. 「お客様の心を開く！」ヒアリングUPのポイント
5. お客様の「信頼」を獲得する女性営業の話し方
6. 女性営業としての魅力を高め仕事にやりがいを感じさせる「モチベーションアップ」の法則

～ 研修終了後、20時まで懇親会を開催 ～

## 2日目 9時～17時

1. 前日の研修から振り返って
2. 「仕事を円滑にする」、よい人間関係の築き方
3. 「成果」に繋がるクロージングとネガティブなお客様への対処法
4. 「好感力」を高め、魅力的な女性営業になる秘訣を知る
5. 女性営業が幸せに働き続けるために大切なこと

■担当講師

株式会社プラウド 代表取締役  
やまもと ゆきみ

# 山本 幸美 講師

【プロフィール】㈱リクルート、㈱インテリジェンスなどで、営業・人事コンサルタントとして勤務。全く売れない営業時代を経験。その後、独自の営業志向、コミュニケーション術を確立し、全国営業社員約4,000人中1位、MVP、社長賞など通算50回以上受賞。20代より営業マネージャーとして関与支店を売上トップに導く。

【女性営業実践研修】

【講師の横顔】2004年 株式会社プラウド設立。代表として、営業力強化事業、女性活動推進事業、ワークライフバランス事業、コミュニケーション力強化事業などを展開。

自身も3人の子育てをしながらワークライフバランスを実践する姿に、次世代リーダーとして多方面から注目され、週刊ダイヤモンドや、日経WOMAN、日経新聞、産経新聞、STORYなどの女性誌など、各種マスコミから多数の取材を受ける。『一生使える「営業の基本」が身につく本』、『愛されて売れ続ける女性営業がしている10のこと』など著書多数。

■受講料

- ・資料代・食事代(昼食、懇親会)、消費税(8%)全て込み。
- ・宿泊の手配を弊社に依頼する場合は、通いの受講料に1泊分の宿泊費(税込1泊11,600円ホテルでの朝食・サービス料含)が加算されます。
- ・宿泊は原則禁煙室となります。喫煙室を希望される方、および、研修前泊予約(研修の宿泊と同料金)を希望される場合は備考欄にお書き添えください。なおご精算は各自でお願いします。

投資先	通い(宿泊の手配を弊社に依頼しない)の場合: 38,340円 宿泊の手配を弊社に依頼する場合: 49,940円
一般	通い(宿泊の手配を弊社に依頼しない)の場合: 49,680円 宿泊の手配を弊社に依頼する場合: 61,280円

※投資先とは、研修申込日現在で東京中小企業投資育成(株)が出資している企業のことを言います。

■お申込み方法

**本紙に必要事項をご記入いただき、FAXにて弊社までお送りください。FAX03-3499-0819**

- ・FAX申込書到着後、受付確認をFAXにて返信致します。
- ・申込受付後、開催日の2週間前までに請求書をお送りさせていただきます。

<b>貴社名:</b> (投資先/一般の別を○で囲んでお示し下さい)			TEL: FAX:		
住所: 〒           —					
	ご芳名(よみがな)		部署/お役職		Mail
申込 責任者					
	よみがな ----- ご芳名	年齢	参加者部署/お役職	宿泊※	備考
参加者	-----			有 / 無	
参加者	-----			有 / 無	
参加者	-----			有 / 無	
参加者	-----			有 / 無	

【お問い合わせ】 ビジネスサポート部 担当: 山下 TEL: 03-3499-0755 kenshu@sbic.co.jp

※宿泊につきまして、喫煙部屋・禁煙部屋のご希望にそちらに努力いたしますが、必ずしもご希望にそえない場合もありますことをご了承ください。宿泊は、研修会場から近い、ホテルメッツ渋谷 (<http://www.hotelmets.jp/shibuya/>) を予定しています。

※申込書にご記入いただきました個人情報は研修参加者名簿として研修の運営で使用するほか、関連するアフターサービス、セミナー案内に関する情報のお知らせのため使用致しますが、他の目的では一切使用致しません。