

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 2023年10月5日（木）～10月6日（金）

各組25名程度

募集 （新型コロナウイルス感染状況により中止させていただく場合があります。
中止の場合は、原則として開催日の2週間前迄にご連絡いたします）

講師 山本幸美講師（履歴裏面）
株式会社プラウド

会場 投資育成ビル
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、日々の営業に自信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、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

研修カリキュラム

【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. お客様から必要とされる女性営業になるための基本を知る
4. 活躍する女性営業は話し上手よりも「話させ上手」
5. 効率をアップさせて、お客様の「信頼」を獲得する女性営業の話し方
6. 「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

【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. 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
 4. 自分を知り、「好感力」を高め、魅力的な女性営業になる秘訣を知る
【自己分析】
 5. 女性営業として幸せに働き続けるために大切なこと
 6. 自分を成長させる目標の見つけ方・立て方
- ※明日からの行動に繋げる！営業力で人生を豊かにする「アクションプラン表」を作成

※当日のカリキュラム内容は若干の変更をさせて頂く可能性もございます。ご了承くださいませようお願い致します。

担当講師

やまもと ゆきみ

山本 幸美 講師 株式会社プラウド 代表取締役

【プロフィール】

(株)リクルート、(株)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、社長賞など多数受賞。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。

【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、ホンマでっか!?TV・週刊ダイヤモンド・日経WOMAN・日経ビジネスアソシエ・日経新聞・産経新聞、STORYなど、各種マスコミから多数の取材を受ける。『一生使える「女性リーダー」の教科書』、『一生使える「営業トーク」』、『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

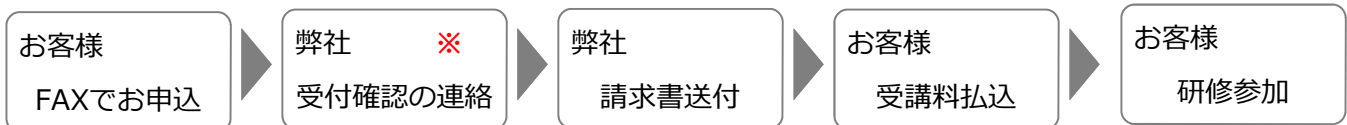
・資料代、昼食代、消費税（10%）全て込みです。

投資先※	44,000円
一般	58,000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。

お申し込みから研修当日までの流れ

本紙に必要な事項をご記入いただき、FAXまたはホームページよりお申し込みください。（FAX03-3499-0819）



※お申込から2営業日以内に、弊社よりお申し込み受付確認の連絡がない場合には、お手数ではございますが、ご確認の連絡を頂きますようお願い申し上げます。

申込書

FAX : 03-3499-0819

貴社名：				TEL:	
(どちらかを○で囲んでお示してください)	投資先	・	一般	FAX:	
住所：〒	—				
	ご芳名（よみがな）	部署／役職		メールアドレス	
申込責任者					
	ご芳名（よみがな）	性別	年齢	部署／役職	メールアドレス
参加者	-----				
参加者	-----				
参加者	-----				
参加者	-----				

【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

※ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、また研修の企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。