



セミナー

セミナー

セミナー資料販売

過去のセミナー

ダイレクトメールのご登録

[▲ 講座・セミナー一覧へ戻る](#)

流通ビジネススクール
～女性営業のステップアップをめざす～
女性のための営業力向上講座
2018年1月16日(火)開催

講座は終了しました。多数のご参加ありがとうございました。

講座のねらい

1. 営業のベースとなる知識をおさえ、営業活動に必要な視点を養う
2. 自分の興味・関心を営業に生かす
3. 女性営業の先輩に学び、これから自分の目指す姿を考える

本講座は、営業担当、また営業をサポートする部門においての女性のみなさまが、クライアントにとってより密に立つ提案をしておくための基礎的な力を身につけること、ご自分が興味をお持ちの分野の知識や女性営業の仲間、先輩との交流を生かし、さらさらの営業の力を高めてゆかれることを目的とするものです。

本講座では、すぐに自らの行動に取り入れられる、営業のベースとなる知識を学んでいただきます。また参加者とのディスカッションやワークで、自分が知っているでも活用できていない知識や気づきが意外にあることを体感していただき、それらを今後の仕事につなげてゆくためのきっかけ、ヒントを与えます。

さらに、営業職としてすでにがんばっておられる女性の先輩方のお話を直接聞きディスカッションする機会も設けることで、長期的な自分のありたい姿を考えるためのお手伝いを致します。みなさまのご参加を心よりお待ちしております。

※女性営業の能力をもっと活用したい、営業としてのやりがいやキャリアを考える場を提供したいとお考えの上司の方、人材育成・ダイバーシティ推進部署の方に、ぜひご派遣をご検討いただければ幸いです。

開催日時	2018年1月16日(火) 10:00～17:30(9:30受付開始)
会場	(公財)流通経済研究所 会議室(市ヶ谷駅下車徒歩約5分) 東京都千代田区九段南4-8-21 山崎ビル
報告者	(公財)流通経済研究所 主任研究員 後藤亜希子 (公財)流通経済研究所 主任研究員 鈴木 雄高 (株)Work F-style 代表取締役 杉江 美樹氏
ゲストスピーカー	食品メーカー営業部門経験のある女性(3名予定)
参加費	1名95,000円、2名以上の場合1名につき80,000円(消費税別)
参加対象	メーカー、卸売業、物流業、情報システム会社などの営業部門・営業支援部門の女性の方々 ※上記の業種以外の場合、お申込をお受けできない場合がございます

プログラム

1. 営業に必要なベースの知識をおさえる

● 得意先について知り、情報収集の仕方、数値の見方を知る (10:00～11:00)

(公財)流通経済研究所 主任研究員 後藤亜希子

- 小売業の業態とそれぞれの特徴を知る
 - 小売業の基本的な見方
 - 各小売業態の大手企業の特徴、移り変わり
 - 各小売業態の特性、強みと弱み
 - 見ておくべき統計とその活用方法
- 企業情報の集め方
 - 見ておくべき情報源
 - どんな情報を集めればよいか
- 決意関連情報の集め方と見方
 - 総合スーパー・食品スーパーの決算
 - コンビニエンスストアの決算
- 最低限見るべき経営数値をおさえる
 - 売上、次ぎ、成長しているか、もついているか
 - 演習:スーパーの経営数値を比べてみる

公益財団法人流通経済研究所 主任研究員 後藤亜希子
東京外国語大学外国語学部フランス語学科卒業。1996年より流通経済研究所勤務。
消費財メーカー向け「量販チェーン政策研究会」にてチェーンストアの動向分析を約20年担当。
主な研究領域:小売業態論

● 提案型営業に必要な視点を身につける (11:15～12:30)

(公財)流通経済研究所 主任研究員 鈴木雄高

- 改めて考える提案型営業の重要性
 - これからの営業に不可欠な消費者視点
 - POSデータ分析偏重の罠
 - 消費者不在の商談からの脱却を目指す
- データに基づいたロジカルな営業提案
 - データ分析の考え方やデータを読む際の定石
 - バイヤーに伝わる表現方法、資料作成のポイント

2. 自分の興味・関心を営業に生かす

● 自分の経験・知識・関心を提案に結びつける (13:30～15:00)

(公財)流通経済研究所 主任研究員 鈴木雄高

- 今後の営業に求められる「自分ならではの視点」
 - データ分析に自分なりの視点を加えることで提案に独自色を出す
 - 自分も買物をしている消費者である(自分の買物経験を生かす)
 - 自分ならではの関心事を見つめ直してみる
 - 自分関心領域、得意分野と仕事をつなげるためのコツ
- グループディスカッションと発表、意見交換
 - 提案に使えるような知識や経験を探す(自分の経験から、他人の経験から)
 - 個人でなくグループとしてアイデアを出す発想のコツ
 - 自分なりの視点を営業提案の中でどのように生かせるか

公益財団法人流通経済研究所 主任研究員 鈴木雄高
東京理科大学大学院理工学研究科修了。市場調査会社を経て2009年より現職。
2010年より提案型営業力育成講座を担当。
主な研究領域:消費者行動研究、マーケティング・リサーチ

3. 女性営業の先輩に学び、これから自分の目指す姿を考える

● 営業の仕事について改めて考える (15:15～16:15)

株式会社 Work F-style 代表取締役社長 杉江美樹氏

- 個人ワークグループワーク
 - 現状の仕事の不安や悩みを出す
 - 営業という仕事のやりがいについて考える
- 仕事を面白くする工夫を学ぶ
 - リーダーシップを発揮する
 - “自分ブランド”をつくる
- 目標を定める
 - 女性営業を取り囲む環境の変化を知る
 - 上からみた女性営業の強み・弱み・期待することを知る
- 個人ワークグループワーク
 - 今の自分にできることを考える

● 営業で活躍している女性の先輩たちに学ぶ (16:15～17:30)

株式会社 Work F-style 代表取締役社長 杉江美樹氏
食品・飲料メーカーにて営業部門経験のある女性(3名予定)

- 女性の先輩の話から、自分が取り入れたい仕事のスタイルについて考える
 - 女性営業の先輩のこれまでのキャリア、経験、転機を聞く
 - 女性営業の先輩への質疑と応答
- グループディスカッションと発表、意見交換
 - 今日の話を受けて、今年の自分の目標を立てる

株式会社 Work F-style 代表取締役社長 杉江美樹氏
1999年、清酒飲料メーカー入社。営業推進、ロジスティクス部門を経て全社革新プロジェクトを手がける。自ら役員に働きかけて立ち上げたプロジェクトで孤軍奮闘中自分が変われば相手が変わる、組織が変わることを学ぶ。2008年、外資系生命保険会社に入社し、37歳で初めての営業職に挑戦。業界で世界トップ1%のセールスのみが入会できるMDRTIに入る。コーチングを学んで後輩指導を行い、どんな人も大きな力を持っていること知る。2014年、株式会社Work F-styleを立ち上げ、「一人ひとりのチカラをチームのチカラ」をモットーに、女性活躍推進やチーム力アップのためのコンサルおよび研修・コーチングプログラムの提供などを行っている。

次のような方にご参加/ご派遣をおすすめします

- 営業として基本的なスキルを身につけたい方
 - ・小売業に関する数字の見方を知りたい
 - ・データの読み方や提案型営業の定石を学びたい
- 自分なりの感性や経験を営業に生かしたい方
 - ・関心領域、得意分野を営業の仕事につなげたい
 - ・情報意欲を高め、アンテナを開き、興味の幅を広げたい
- 入社後数年で初期的な経験は積んだ一方、将来のキャリアパスが描けない方、今後の営業としての働き方に不安をお持ちの方
- 女性営業が増えるなか、今後のロールモデルとなりうる人材を育成したい上司の方、人材育成・ダイバーシティ推進部署の方

※参加ご希望人数により個別企業向けの講座開催も承りますので、弊所の担当者宛お気軽にご相談ください。

お問い合わせ

公益財団法人流通経済研究所
「女性のための営業力向上講座」事務局
担当:中田・後藤
住所:〒102-0074 東京都千代田区九段南4-8-21 山崎ビル10階
電話:03-5213-4533 FAX:03-5276-5457

[▲ 講座・セミナー一覧へ戻る](#)