

～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

2020年1月15日(水)開催

講座のねらい

1. 営業に必要なベースの知識をおさえる
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で女性のみなさまが、クライアントにより役立つ提案をしてゆくための基礎的な力を身につけること、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、さらに自らの営業力を高めることを目的としています。

本講座では、すぐに自らの行動に取り入れられるよう、営業のベースとなる知識を学ぶことができます。

また参加者とのディスカッションやワークで、自分が知っていて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、長期的な自分のありたい姿を考えるためのお手伝いをします。

みなさまのご参加を心よりお待ちしております。

※女性の営業職に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みなさま、人材育成・ダイバーシティ推進部署のみなさまに、ぜひご派遣をご検討いただければ幸いです。

■開催日時:2020年1月15日(水)10:00～17:30(9:30受付開始)

のち懇親会(1時間程度、自由参加)

■会場:(公財)流通経済研究所 (市ヶ谷駅下車徒歩約5分)

東京都千代田区九段南4-8-21 山脇ビル10階

■講師:(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 代表取締役社長 杉江 美樹氏

■ゲストスピーカー:営業部門経験のある女性3名(予定)

■参加費:1名35,000円、2名以上の場合1名につき30,000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

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

- ー小売業の基本的な見方
- ー各小売業態の大手企業の顔ぶれ、移り変わり
- ー各小売業態の特性、強みと弱み
- ー見ておくべき統計とその活用方法

●企業情報の集め方

- ー見ておくべき情報源
- ーどんな情報を集めればよいか

●決算関連情報の集め方と見方

- ースーパーの決算
- ー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

- ー売上のおおきさ、成長しているか、もうかっているか
- ー演習:スーパーの経営数値を比べてみる

(公財)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「量販チャンネル研究会」にてチェーンストアの動向分析を20年以上担当。
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

- ーこれからの営業に不可欠な消費者視点
- ーPOSデータ分析偏重の罠
- ー消費者不在の商談からの脱却を目指す

●データに基づくロジカルな営業提案

- ーデータ分析の考え方とデータを読む際の定石
- ー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」

- ー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
- ー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)
- ー自分ならではの関心事を見つめ直してみる
- ー自分の関心領域、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

- ー提案に使える知識や経験を探す(自分の経験から、他人の経験から)
- ー個人でなくグループとしてアイデアを出す発想のコツ
- ー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

(公財)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

■女性営業の先輩に学び、これからの自分の目指す姿を考える(15:15~17:30)

株式会社 Work F-style 代表取締役社長 杉江美樹氏
他、営業部門経験のある女性3名

パネルディスカッションやグループワーク等を通じて、楽しみながら、自分自身がこれからどんな風に営業の仕事に向き合い、取り組んでいくのかをじっくり考えていただく時間とします。

●(パネルディスカッション)営業で活躍している女性の先輩たちに学ぶ

- 女性営業の先輩のこれまでのキャリアとこれから
- 質疑応答

●営業の仕事を視点を変えて見つめる

- 仕事のやりがいを感じるのはどんな時?
- 女性営業を取り囲む環境変化を知る
- 今の時代に営業に求められていることとは

●営業の仕事を楽しむポイントを掴む

- 「話すこと」より「聴くこと」が大事
- 自分ブランドを作れ、など

●営業としてどんな自分でありたいのか、目指す姿を考える

- 目指す姿に向かうために、今年踏み出す一步のアクションは?



株式会社 Work F-style 代表取締役社長 杉江美樹氏

1993年、酒類飲料メーカー入社。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に「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MDRT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、「一人ひとりのチガイをチームのチカライに」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。

●懇親会 17:30~18:30頃(自由参加)

■これまでのご参加者の声から

- 今後のヒント・糸口をつかめた。まずは上司に自分を理解してもらえよう伝える努力をしたい
- あと3時間くらい話したかったです。営業について前向きになれました
- 自分にはない考えがあった。グループワークでメンバーの方とたくさん会話できたのも良かった

■次のような方にご参加/ご派遣をおすすめします

- 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
- 営業としての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、情報感度を高め、アンテナを伸ばして興味の幅を広げたい
- 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

参加申込要項

■開催概要

- 日時:2020年1月15日(水) 10:00~17:30
- 会場:(公財)流通経済研究所 セミナールーム
東京都千代田区九段南4-8-21 山脇ビル10階
- ご参加費:1名35,000円
2名以上の場合1名につき30,000円
(いずれも消費税別)
- 定員:25名

■参加申込方法

- ①下記申込書に必要事項をご記入のうえFAXをお送りいただくか、ホームページからお申し込みください。
(本講座名か弊研究所名での検索をお願い致します)
- ②お申込受付後、ご請求書を郵送させていただきます。
- ③ご参加費は、請求書に記載されております「お支払い期限」までに、指定の銀行口座へお振り込みください。
- ④受講票は、開催1週間前あたりまでに送付いたします。
- ⑤開催間際のお申込みは、ご参加いただけない場合もございます。あらかじめお電話でご確認ください。

■ご注意

- ・お申込後、当日ご欠席の場合もご参加費を申し受けます。
- ・ご都合がつかない場合は、代理の方がご出席ください。
- ・貴社の業種によっては、ご参加できない場合があります。
- ・講義の録音・撮影は、ご遠慮ください。
- ・資料はご参加者のみにお渡しします。

■免責事項

天災地変、交通事情等、弊所が管理できない事由により、研修内容の一部変更及び中止のために生じた損害等には責任を負いかねますことご了承ください。

■お問い合わせ先

(公財)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
TEL:03-5213-4533
E-mail: saleswoman@dei.or.jp
東京都千代田区九段南4-8-21 山脇ビル10階
(〒102-0074)

2020.1.15開催「女性のための営業力向上講座」 参加申込書

お申込日: 201 年 月 日

FAX		03-5276-5457 公益財団法人 流通経済研究所 行		HP	
ふりがな 貴社名				所在地	〒
参加者 1 ※	ふりがな 氏名			所属/役職	
	電話	()		Eメール	
参加者 2	ふりがな 氏名			所属/役職	
	電話	()		Eメール	
参加者 3	ふりがな 氏名			所属/役職	
	電話	()		Eメール	

※複数でのお申込の場合、特にお申し出のない場合は、参加者1の方にご請求書をお送り申し上げます

連絡通信欄	
-------	--

ご請求書送付先 :ご参加者と異なる場合ご記入ください

氏名		所属/役職	
Eメール		所在地	〒
電話	()	(上記と異なる場合)	

■個人情報のお取り扱いについて

ご記入いただいた個人を特定できる情報については、以下の通り利用させていただきます。

- 1)お申込いただいたセミナー等の事務処理に必要なご連絡、ご請求 2)(公財)流通経済研究所からの各種情報の案内
- なお、2)に関して、ご登録内容の変更や配信停止は、電話(03-5213-4531)または専用ページ(<http://www.dei.or.jp/dm/>)からお願い申し上げます。
(配信停止の手続きにはお時間がかかる場合がございます。行き違いでメールが届きました場合にはご容赦くださいますようお願い申し上げます)