

営業力セミナーカリキュラム



【1日目】 市場の変化と営業を取り巻く環境・マーケティングの流れ

目的：社会状況の理解と、未来社会の予測。物事を分析する能力を学びます。
効果：社会に適応する能力や、企業が求めている職業人としての基礎知識を得ます。

【2日目】 断片的な情報を基にした地図作成・SWOT分析で自分のまわりを考える

目的：グループワークで組織化の体験、身近な事例の実習体験を通して分析力を学びます。
効果：不得手を理解し、自己表現力を養い、円滑で豊かな人間関係の構築能力を得ます。

【3日目】 コミュニケーションの実習

目的：小冊子を読み、グループ解答を得る。得たグループ解答から次なる一手を導き出す。
効果：協力体制の必要性を養います。

【4日目】 グループディスカッション・(初歩・中級ディベート)

目的：論理的な話法と感情的説得論を学び、グループの価値観と存在感を学びます。
効果：協力体制の必要性を養います。

【5日目】 プレゼンテーション・第一印象、効果的な話し方・聴き方

目的：グループ発表による豊かな表現方法を学習します。
効果：様々な場面での表現力を養います。

グループワーク学習で得られるもの

セミナーに参加されている人に今はどんな気持ちですかと尋ねると、「どきどきしている」とか「恥ずかしい」とかの返事が返ってきます。

グループワーク学習は、グループで作る小さな組織（社会）で、受け入れられる経験、認められる経験、自分を解放する経験を体感します。この体感を繰り返すことにより、円滑な人間関係（社会）を築き、自信をもって自分らしく、積極的に自分自身で楽しく学習する能力を身に付けます。

セミナー風景

