

当財団主催セミナー 実施報告

当財団が提供する研修プログラムの中からご要望の多いセミナーについて、デモセミナーを開催し、企業の人事担当者の皆様に一部ご体験いただいております。このたび、当財団関西事務所の森仁美が講師を務め、「営業職女性を部下に持つ管理職研修」のデモセミナーを実施しましたので、ご紹介いたします。

2018年
11月14日大阪開催

デモ
セミナー

「営業職女性を部下に持つ管理職研修」& 先進企業事例紹介(日本新薬(株)様)

カリキュラム例

女性営業職を部下に持つ管理職対象

1. 経営の視点でのダイバーシティ
なぜ女性の活躍推進が必要なのか
2. 女性が活躍するための課題を考える
わが社の状況と課題を把握する
3. 部下育成マネジメントを学ぶ
やる気を引き出す上司の対応
特に女性社員の指導で留意すべきポイント
4. 女性の活躍は管理職のキャリア支援がカギ
両立社員のマネジメントのキーワード
早期育成が大切
5. 女性営業職の成長・活躍
顧客からの性的な言動への対応
6. 私の行動宣言

組合せて
行くと
効果的!

女性営業職対象

1. 女性営業職を取り巻く環境
女性活躍が企業で求められる理由
女性営業職の現状と課題
2. マインドセット 編 — 営業活動とマインドセットの基本を理解する —
営業の目的 プロセスとスキルのモデル
女性営業職の強み
自己管理(マインドセット・マネジメント) I.感情の管理 II.時間の管理
3. スキル 編 — 共感スキルを活かした“営業活動のプロセス” —
相談と提案のプロセス
お客さまが求める営業担当者の3つのポイント
2種類の緊張
4. 顧客対応 編 — 顧客からの性的な言動への対応 —
顧客対応の心構え
セクシュアルハラスメントを受けないためにどうすればよいか
セクシュアルハラスメントを受けた時の対応策
5. まとめ
目指す女性営業職像/アクションプラン策定

女性活躍推進の先進企業であっても、営業の最前線で継続的に活躍している女性はまだまだ少なく、女性営業職の育成と戦力化は喫緊の課題となっています。

このデモセミナーでは、女性が営業職として継続的に活躍することを目指して、管理職が女性営業職を指導する上で留意すべきポイント、やる気を引き出す対応、特に営業職特有の課題である顧客対応の心構え等を含めたプログラムの一部をグループワークも交えながらご体験いただきました。

また、先進企業の事例として、日本新薬株式会社 営業本部 医薬研修部 人材育成課 課長の重野大介氏、係長の片桐千尋氏をお招きし、制度の充実や研修の実施など、女性MRの育成・戦力化に向けた具体的なお取組みについてご紹介いただきました。

特に、研修のフォローアップ策として、上司が研修後に女性MRと面談を実施し、感想等面談結果を本部長にフィードバックすることで研修内容が実践に活かされているというお話があり、参加者からの関心度も高く、自社での取組みを検討する上で、大変参考になったとの感想が多く寄せられました。

上記カリキュラムをはじめ、貴社のご要望・課題解決に向けた経験豊富なスタッフがご提案いたします。

オーダーメイド研修に関するお問い合わせ

E-mail: jigyo@jiwe.or.jp

参加者の声

- 女性営業職を対象に研修を行い、その上司(管理職)にも研修をし、つなげていくことがとても効果的だと思いました。
- セミナーの内容や日本新薬様でのお取組みの事例をお聞きし、自社内の課題を改めて見直すいい機会になり、大変勉強になりました。
- 研修内容が「べし」だけでなく、具体的な問題意識や根底の課題まで掘り下げているので、より実践的だと感じました。



▲参加者の質問に答える日本新薬株式会社片桐氏、重野氏