

「営業能力養成プログラム」

営業基礎講座

「営業能力養成プログラム」のさまざまな講座を受講する方すべてに受講していただきたい「営業関連の中核講座」です。「営業とは何か?」「営業の重要性」「営業を構成するプロセス」「営業のタイプ分け」「営業に関する誤解」などの営業の基本中のキホンを、2コマでコンパクトに学びます。2コマの受講後に行われる30分間の修了試験に合格すると、「営業能力資格(営業基礎)」(日本営業科学協会)が認定されます。この資格は、日本営業科学協会が提供する半日の企業研修プログラムを受講した営業職に付与される資格で、OMAでも企業と同じプログラムを実施します。

※テキストを使用しませんので、テキスト代は不要です。

科目	千代田			多摩		
	月日	曜日	時限	月日	曜日	時限
営業基礎論Ⅰ	5/18	土	3限	5/20	月	3限
営業基礎論Ⅱ			4限			4限

「営業能力養成プログラム」

営業ヒアリング力養成講座

営業のプロセスは、「ヒアリング」「企画・提案」「クロージング」の3つに大きく分けられますが、この講座で扱うのはそのうち「ヒアリング」のプロセスです。お客様からできる限り多くの情報を傾聴し、その中から真のニーズを引き出せるかどうかは、営業の成否を決定づけると言っても過言ではありませんので、是非ともこの講座で効果的なヒアリングの方法を身につけていただきたいと思います。2コマの受講後に行われる30分間の修了試験に合格すると、「営業能力資格(ヒアリング力)」(日本営業科学協会)が認定されます。

※テキストを使用しませんので、テキスト代は不要です。

科目	千代田			多摩		
	月日	曜日	時限	月日	曜日	時限
営業ヒアリング力養成演習Ⅰ	6/15	土	3限	6/17	月	3限
営業ヒアリング力養成演習Ⅱ			4限			4限

「営業能力養成プログラム」

営業提案力養成講座

営業のプロセスは、「ヒアリング」「企画・提案」「クロージング」の3つに大きく分けられますが、この講座で扱うのはそのうち「企画・提案」のプロセスです。ヒアリングで引き出したお客様の真のニーズを満たす方法やお客様が抱える問題点を解決する手段として、自社の商品やサービスを位置づけ、それを効果的にプレゼンテーションしなければならないわけですが、それがお客様に好意的に受け止めていただけるかどうかは、営業の最大の醍醐味と言えるかもしれません。2コマの受講後に行われる30分間の修了試験に合格すると、「営業能力資格(企画・提案力)」(日本営業科学協会)が認定されます。

※テキストを使用しませんので、テキスト代は不要です。

科目	千代田			多摩		
	月日	曜日	時限	月日	曜日	時限
営業提案力養成演習Ⅰ	7/20	土	3限	9/23	月	3限
営業提案力養成演習Ⅱ			4限			4限

「営業能力養成プログラム」

営業クロージング力養成講座

営業のプロセスは、「ヒアリング」「企画・提案」「クロージング」の3つに大きく分けられますが、この講座で扱うのはそのうち「クロージング」という、最終的な契約締結(成約)を狙うプロセスです。クロージングにおいては、お客様の欲求を高め、購入機会を提供することで、お客様に自らの意思で購入することを表明させることが大切です。売りつけられた印象が残ってしまうのは、返品の可能性を高め、何よりも今後の継続的な取引関係の支障になるからです。2コマの受講後に行われる30分間の修了試験に合格すると、「営業能力資格(クロージング力)」(日本営業科学協会)が認定されます。

※テキストを使用しませんので、テキスト代は不要です。

科目	千代田			多摩		
	月日	曜日	時限	月日	曜日	時限
営業クロージング力養成演習Ⅰ	10/19	土	3限	10/28	月	3限
営業クロージング力養成演習Ⅱ			4限			4限

「営業能力養成プログラム」

プレゼンスマネジメント講座

「何を言っているのか」と同時に、「誰がどんな風に言っているのか」という自己発信力が問われる時代になってきました。考えや意見を、より多くの人と共有するには、自分らしい表現力が必要です。この講座は、メディアで使われるコミュニケーション方法を使って、あなたがあらゆる場面で、自分らしい存在感を醸し出せるようにすることを目的とした講座です。表情の作り方、美しい立ち居振る舞い、話し方、聴き方、映像や写真写りをよくする方法などを実践的に学ぶことで、あなた自身の魅力を客観的に理解して、可能性を拡げていただきたいと思います。

ご指導をいただくのは、ワタナベエンターテイメントカレッジ等で7,000人以上のタレント養成に尽力した経験を持つ、ポージングディレクターの中井信之氏で、全6回を受講して修了試験をクリアした方には、株式会社Be-AISから「プレゼンスマネジメントコース」の修了証が発行されます。

※テキストを使用しませんので、テキスト代は不要です。

科目	千代田		
	月日	曜日	時限
プレゼンスマネジメント演習Ⅰ	5/18	土	2限
プレゼンスマネジメント演習Ⅱ	6/15	土	2限
プレゼンスマネジメント演習Ⅲ	7/20	土	2限
プレゼンスマネジメント演習Ⅳ	9/21	土	2限
プレゼンスマネジメント演習Ⅴ	10/19	土	2限
プレゼンスマネジメント演習Ⅵ	11/16	土	2限

「営業能力養成プログラム」

価格設定士養成講座

それぞれの状況や場面において「商品やサービスの価格をいくらに設定したら良いか」を、マーケティング、会計学、経済学、心理学、統計学、社会調査論などのあらゆる知識やスキルを総動員して算定する手法を学ぶ講座です。マーケティングの4P(Product、Price、Place、Promotion)の中で、価格は利益や企業価値に与えるインパクトが際立って大きいのに、これまで実務の現場で役立つ方法はほとんど開発されてきませんでしたので、価格と対峙する多くのビジネスパーソンに多大な貢献をする講座になると思います。

5コマの受講後に行われる修了試験に合格すると、「価格設定士資格」(日本営業科学協会)が認定されます。この資格は、日本営業科学協会が提供する1日の企業研修プログラムの受講者に付与される資格で、OMAでも企業と同じプログラムを実施します。

※テキストを使用しませんので、テキスト代は不要です。

科目	千代田		
	月日	曜日	時限
価格設定士養成演習Ⅰ	1/11	土	1限
価格設定士養成演習Ⅱ			2限
価格設定士養成演習Ⅲ			3限
価格設定士養成演習Ⅳ			4限
価格設定士養成演習Ⅴ			5限

「営業能力養成プログラム」

雑談力養成講座

雑談力とは、相手との距離を縮め、良い人間関係を築く力です。雑談力を身に付けることで、人から好かれ、愛され、信頼されることであなたの評価が高まり、人間関係も仕事も一気に開くことができます。この雑談力は、ビジネスシーンでも十分活用でき、特に営業成績を飛躍的に伸ばしたいと願うならば、是非身に付けておきたいスキルです。雑談力がある人は、初めて会う相手ともすぐに打ち解け、リラックスした状態で商談に進められる強みがあるからです。

とはいうものの、雑談の苦手な人が多いのも事実です。そこで本講座では、ビジネスシーンの事例を紹介したり、ロールプレイングに取り組んでいただきながら、初歩から徐々に雑談力を高めていきます。

※テキストを使用しませんので、テキスト代は不要です。

科目	千代田		
	月日	曜日	時限
雑談力養成演習Ⅰ	9/21	土	3限
雑談力養成演習Ⅱ			4限

「営業能力養成プログラム」

交渉力養成講座

日本では、「交渉」「ネゴシエーション」と聞くと、お互いがいがみ合っている虚々実々の対立関係をイメージする人が多いのですが、ビジネス上では通常、自社にとって必要な取引先としか交渉しませんので、対立することは逆効果です。本講座では、そうしたケースを扱いつつも、相手との良好な関係を作り、お互いに協力し合う姿勢を長期的に維持しながら、自社の利益をしっかりと確保する手法を身につけることを最終目的とします。また、抽象的な理解にとどまらないよう、なるべく身近で多様な事例をたくさん紹介しながら、受講者同士のロールプレイングも織り交ぜて、交渉力を磨きます。

※テキストを使用しませんので、テキスト代は不要です。

科目	千代田		
	月日	曜日	時限
交渉力養成演習Ⅰ	12/21	土	1限
交渉力養成演習Ⅱ			2限
交渉力養成演習Ⅲ			3限
交渉力養成演習Ⅳ			4限

「営業能力養成プログラム」

トレンド探求講座

「学生の調査能力やマーケティングセンスを高めること」や「学生の感性、創造力、発想力を磨くこと」を目的とした講座です。調査のプロである谷克博氏(行動科学研究所顧問)に各種の調査方法について学ぶとともに、それを用いた調査を実施することによって(インターネット調査会社にもご協力をいただけることになっています)、時代のトレンドを巧みに掴んだ、斬新な「ランキング」や「調査結果」を公表することを目指します。

本講座は、2回目以降に受講者の上限(20名)が定められていますので、受講希望者が上限を超える場合は、1回目の受講者の中から抽選で2回目以降の受講者を決定します。

なお、6回すべての授業を受講した方には、行動科学研究所より、各種調査技法に熟達したことを証明するライセンスが授与されます。

※テキストを使用しませんので、テキスト代は不要です。

科目	千代田		
	月日	曜日	時限
トレンド探求演習Ⅰ	5/29	水	6限
トレンド探求演習Ⅱ	6/26	水	6限
トレンド探求演習Ⅲ	7/31	水	6限
トレンド探求演習Ⅳ	9/18	水	6限
トレンド探求演習Ⅴ	10/16	水	6限
トレンド探求演習Ⅵ	11/13	水	6限

「営業能力養成プログラム」

ヘルスマネジメント講座

「ヘルスマネジメント」とは、企業で働く従業員の健康づくりを経営の優先課題として積極的に取り組むことにより、企業価値の向上等につなげていく経営手法です。近年、ヘルスマネジメント企業のみに出資する投資ファンドが設立されたり、金融機関によるヘルスマネジメント度を評価する格付制度が設けられたりと、ヘルスマネジメントは企業の重要なテーマになりつつあります。本講義では、企業はこのヘルスマネジメントをどのような手順で確立すれば良いのかを学ぶとともに、健康リテラシーを身につけることによって、多くの企業が合格報奨金制度を設けている「日本健康マスター検定 ベーシックコース」(一般社団法人 日本健康生活推進協会)の合格を目指します。

※講座を受講の際は、テキスト・問題集代として約3,200円が必要となります。

科目	千代田			多摩		
	月日	曜日	時限	月日	曜日	時限
ヘルスマネジメント入門	5/18	土	1限	5/20	月	5限

合同授業

千代田キャンパスでの開講となります。

科目	千代田		
	月日	曜日	時限
ヘルスマネジメント演習Ⅰ	6/1	土	3限
ヘルスマネジメント演習Ⅱ			4限
ヘルスマネジメント演習Ⅲ			5限

「営業能力養成プログラム」

ストレスコントロール講座

営業においても、経営的な意思決定においても、顧客からのクレーム対応においても、ビジネスの世界においては、高度なストレスに直面することは日常茶飯事です。この時、そのストレスを巧みに克服して冷静な判断や行動ができるかどうか、従事する職務のパフォーマンスを大きく左右します。本講義では、高ストレス状態をどう克服すれば良いのかを理論的に学ぶとともに、圧迫面接や攻撃的ディベートなどの実践的なトレーニングを通して、あなたのストレス耐性の強化を目指します。

※テキストを使用しませんので、テキスト代は不要です。

科目	千代田		
	月日	曜日	時限
ストレスコントロール演習Ⅰ	12/21	土	5限
ストレスコントロール演習Ⅱ	1/11	土	6限
ストレスコントロール演習Ⅲ	2/15	土	4限

「営業能力養成プログラム」

マーケティング講座

「マーケティング」とは、価値の高い顧客との間に信頼に基づくリレーションシップを構築し、持続的な差別的優位性を創造する戦略の策定と実行によって、企業価値を最大化しようとするマネジメントプロセスです。本講座では、膨大なマーケティングの理論体系を6コマに集約してコンパクトに学ぶとともに、「マーケティング検定3級」(日本マーケティング協会)の合格を目指します。この検定は、試験方式として「CBT(Computer Based Testing)」を採用しているため、都合の良い場所と時間を選んで、全国各地のテストセンターで受験することができます。

※講座を受講の際は、テキスト・問題集代として約3,100円が必要となります。

科目	千代田			多摩		
	月日	曜日	時限	月日	曜日	時限
マーケティング入門	11/6	水	6限	11/4	月	5限

合同授業

千代田キャンパスでの開講となります。

科目	千代田		
	月日	曜日	時限
マーケティング演習Ⅰ	11/30	土	1限
マーケティング演習Ⅱ			2限
マーケティング演習Ⅲ			3限
マーケティング演習Ⅳ			4限
マーケティング演習Ⅴ			5限

「営業能力養成プログラム」

ビジネス会計講座

財務諸表には企業の膨大な情報が凝縮されていますが、取引先や投資先の財務諸表が読めるかどうかで、経営実務能力が大きく異なってきます。この財務諸表を「読む力」が試される「ビジネス会計検定3級」(大阪商工会議所)の合格を目指すのが本講座です。誰もが知っている「日商簿記検定」は財務諸表を「作る」能力が試されるもので、ビジネス会計検定とは目的が異なりますが、OMAでは学習の効率性の観点から、9月に「ビジネス会計検定3級」を受験した後、11月に「日商簿記3級」を受験することを推奨しています。

※講座を受講の際は、テキスト・問題集代として約4,000円が必要となります。

科目	千代田			多摩		
	月日	曜日	時限	月日	曜日	時限
ビジネス会計入門	6/5	水	6限	6/10	月	5限

合同授業

千代田キャンパスでの開講となります。

科目	千代田		
	月日	曜日	時限
財務諸表の基本構造Ⅰ	7/13	土	1限
財務諸表の基本構造Ⅱ			2限
財務諸表の基本構造Ⅲ			3限

科目	千代田		
	月日	曜日	時限
財務諸表分析Ⅰ	7/14	日	1限
財務諸表分析Ⅱ			2限
財務諸表分析Ⅲ			3限
財務諸表分析Ⅳ			4限
財務諸表分析Ⅴ			5限

「営業能力養成プログラム」

日商簿記講座

本講座は、年間60万人近くが受験する資格の王様「日商簿記3級」(日本商工会議所)の合格を目指す講座です。日商簿記は、企業のカネの流れを中心にビジネス全体の基礎的な知識が身に付くことから、経理担当者のみならず、すべての社会人に必須の資格として高く評価されています。特に金融機関を志望する方や企業の一般職を志望する方にとっては、「取っていて当たり前」の資格に位置づけられる場合もありますので、早めの取得が望まれます。

OMAでは学習の効率性の観点から、9月に「ビジネス会計検定3級」を受験した後、11月に「日商簿記3級」を受験することを推奨しています。したがって、本講座の受講希望者は、なるべく「ビジネス会計講座」も受講してください。

※講座を受講の際は、テキスト・問題集代として約2,800円が必要となります。

科目	千代田			多摩		
	月日	曜日	時限	月日	曜日	時限
簿記入門	7/3	水	6限	7/8	月	3限

合同授業

千代田キャンパスでの開講となります。

科目	千代田		
	月日	曜日	時限
商品売買	9/9	月	1限
手形取引			2限
固定資産と有価証券			3限
現預金と貸付・借入			4限
資本金	9/10	火	1限
貸倒処理			2限
経過勘定			3限
決算整理仕訳			4限
帳簿	9/11	水	1限
試算表Ⅰ			2限
試算表Ⅱ			3限
精算表Ⅰ			4限
精算表Ⅱ	9/12	木	1限
貸借対照表と損益計算書表Ⅰ			2限
貸借対照表と損益計算書表Ⅱ			3限
伝票会計			4限
簿記実戦問題演習Ⅰ	9/13	金	1限
簿記実戦問題演習Ⅱ			2限
簿記実戦問題演習Ⅲ			3限
簿記実戦問題演習Ⅳ			4限

「営業能力養成プログラム」

ファイナンシャルプランナー養成講座

金融、証券、保険、不動産などの分野を志望する方は是非とも取得しておきたい「ファイナンシャルプランニング技能検定3級」(国家資格)の合格を目指す講座です。貯蓄、投資、保険、不動産、年金、相続、税金など、これからどんな人生を歩むにせよ、女性が早めに知っておくべきお金に関する知識が満載です。3級と2級はほとんど受験範囲が変わらないため、3級に合格したら、迷わず2級(1月下旬に実施)を目指すことをお奨めします。

※講座を受講の際は、テキスト・問題集代として約4,000円が必要となります。

科目	千代田			多摩		
	月日	曜日	時限	月日	曜日	時限
FP入門Ⅰ	5/22	水	6限	6/3	月	5限
FP入門Ⅱ	7/10	水	6限	7/8	月	4限

合同授業

千代田キャンパスでの開講となります。

科目	千代田		
	月日	曜日	時限
人生設計と社会保険制度Ⅰ	8/1	木	1限
人生設計と社会保険制度Ⅱ			2限
人生設計と社会保険制度Ⅲ	8/2	金	1限
人生設計と社会保険制度Ⅳ			2限
リスクマネジメントⅠ	8/5	月	1限
リスクマネジメントⅡ			2限
リスクマネジメントⅢ	8/6	火	1限
リスクマネジメントⅣ			2限
金融資産マネジメントⅠ	8/7	水	1限
金融資産マネジメントⅡ			2限
金融資産マネジメントⅢ	8/9	金	1限
金融資産マネジメントⅣ			2限
タックスプランニングⅠ	8/10	土	1限
タックスプランニングⅡ			2限
タックスプランニングⅢ	8/19	月	1限
タックスプランニングⅣ			2限
不動産マネジメントⅠ	8/20	火	1限
不動産マネジメントⅡ			2限
不動産マネジメントⅢ	8/22	木	1限
相続・事業継承マネジメントⅠ			2限
相続・事業継承マネジメントⅡ	8/23	金	1限
相続・事業継承マネジメントⅢ			2限
FP演習Ⅰ	9/2	月	1限
FP演習Ⅱ			2限
FP演習Ⅲ			3限

「営業能力養成プログラム」

ビジネス法務リーダー養成講座

ビジネスの世界では、法務部門に限らず、営業、販売、総務、人事、経理、製造、研究開発、商品開発など、あらゆるセクションにおいて法律知識が必要になります。正しい法律知識は、業務上のリスクを回避し、会社へのダメージを未然に防ぐことを可能にするとともに、自分の身を守ることに繋がるからです。こうした観点から、本講座では、ビジネスの世界に深く関係する民法、会社法、労働法などの基礎を身につけるとともに、「ビジネス実務法務検定3級」(東京商工会議所)の合格を目指します。

※講座を受講の際は、テキスト・問題集代として約3,100円が必要となります。

科目	千代田			多摩		
	月日	曜日	時限	月日	曜日	時限
ビジネス法務入門	9/21	土	1限	9/23	月	5限

合同授業

千代田キャンパスでの開講となります。

科目	千代田			科目	千代田		
	月日	曜日	時限		月日	曜日	時限
ビジネス法務の体系	10/12	土	1限	企業活動に関する法規制	10/13	日	1限
企業取引の法務Ⅰ			2限	企業と会社の仕組みⅠ			2限
企業取引の法務Ⅱ			3限	企業と会社の仕組みⅡ			3限
債権の管理と回収			4限	企業と従業員の関係			4限
企業財産の管理と法律			5限	ビジネス関連の家族法			5限

「営業能力養成プログラム」

広報・PRプランナー養成講座

現在は「PR(パブリックリレーションズ)の時代」と言われ、各企業において広報・PR活動の重要性が強く認識されるようになってきました。本講座では、この広報やPRのあり方や効果的な活用方法について学ぶとともに、「PRプランナー検定1次試験」(日本パブリックリレーションズ協会)の合格を目指します。第1～2回は、グッチ、プラダ、ウォルト・ディズニー、ブルガリ等の世界的企業で広報やPRの業務に従事してきた住永留理子氏から広報・PRの楽しさやご苦労のお話をうかがい、興味が湧いてきたら、第3回以降の資格を目指す学習に取り組んでみてください。

※講座を受講の際は、テキスト代として約2,800円が必要となります。

科目	千代田			多摩		
	月日	曜日	時限	月日	曜日	時限
広報・PR入門Ⅰ	11/16	土	3限	11/18	月	3限
広報・PR入門Ⅱ			4限			4限

合同授業

千代田キャンパスでの開講となります。

科目	千代田		
	月日	曜日	時限
広報・PR演習Ⅰ	12/7	土	1限
広報・PR演習Ⅱ			2限
広報・PR演習Ⅲ			3限
広報・PR演習Ⅳ			4限
広報・PR演習Ⅴ			5限

「営業能力養成プログラム」

ネットショップ実務士養成講座

ネットショップでの取引額は年々増加しているものの、まだネット化可能な取引の5%程度にしか達していないと言われます。したがって、ネットショップでの取引額は、今後も飛躍的に増加すると考えられますが、最大の問題はそれをマネージしていく人材が枯渇しているという状況です。本講座はネットショップに携わるために必要な知識やスキルを養成するとともに、そうした能力が備わっていることを証明する「ネットショップ実務士検定 レベル1」(ネットショップ能力認定機構)の合格を目指します。

※講座を受講の際は、テキスト代として約2,800円が必要となります。

科目	千代田			多摩		
	月日	曜日	時限	月日	曜日	時限
ネットショップ実務士養成演習Ⅰ	6/22	土	1限	6/10	月	4限

合同授業

千代田キャンパスでの開講となります。

科目	千代田		
	月日	曜日	時限
ネットショップ実務士養成演習Ⅱ	7/6	土	1限
ネットショップ実務士養成演習Ⅲ			2限
ネットショップ実務士養成演習Ⅳ			3限
ネットショップ実務士養成演習Ⅴ			4限
ネットショップ実務士養成演習Ⅵ			5限

「営業能力養成プログラム」

食品産業アナリスト養成講座

食品産業は、一番目につきやすい「食品メーカー」のみでなく、「原材料供給業者」「商社・卸売業者」「小売業者」「外食業者」「食品資材メーカー」「食品機械メーカー」など、さまざまな業種のプレイヤーにより成り立っています。本講座では、頭の中に各プレイヤーの相互関連性の見取り図を描くとともに、各業種内での競争状況やお客様のニーズを把握することにより、食品産業全体や各パーツ、さらには個々の企業の変化の方向性を分析・予測できる人材の養成を目指します。

※テキストを使用しませんので、テキスト代は不要です。

科目	千代田		
	月日	曜日	時限
食品産業アナリスト養成演習Ⅰ	6/9	日	2限
食品産業アナリスト養成演習Ⅱ			3限
食品産業アナリスト養成演習Ⅲ			4限
食品産業アナリスト養成演習Ⅳ			5限