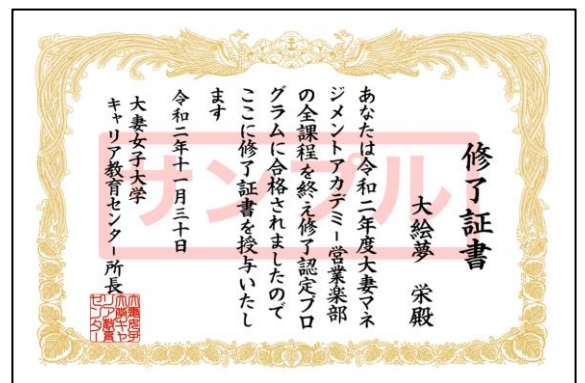


《OMA 第1の柱》 営業楽部

- ★ 営業の楽しさを楽しく学ぶプログラムです。
 - ★ 「営業は私には関係ない」と思う方が多いかもしれませんが、実は、営業は営業職だけの仕事ではありません。
 - ♠ 商品・サービスを売り込む ♥ 企業を売り込む
 - ♣ 自分自身を売り込む ♦ 企画・アイデアを売り込む
- 売り込む相手は、顧客、取引先、会社の上司や同僚、採用面接官、投資家、金融機関、マスコミなどさまざまであるものの、ビジネスの現場で行われていることの**90%は営業**だからです。
- ★ したがって、営業ができるということは、**どんな仕事にもオールマイティ**に通用するということを意味するのです。この営業に不可欠な能力やスキルを、**日本の大学で唯一本格的に**学べるのが「営業楽部」です。
 - ★ 営業楽部の**一般の講座は8月～2月**に開講され、修了認定が行われた後、翌年度の**4月～7月**は営業楽部修了者のみが参加できる「**とことん寄り添う個別指導プログラム**」が開講されます。

営業楽部の修了証書

以下の①～⑤のすべての条件を満たした方には、「**営業楽部修了証書**」を授与します。営業に関する能力や意欲を企業や社会へアピールする際には、是非ともお役立てください。



- ① 「リベラルアーツプログラム」の7講座のうち4講座以上を受講すること
- ② 「営業コアプログラム」の4講座をすべて受講すること
- ③ 「営業ハードスキルプログラム」「営業ソフトスキルプログラム」「自己改造プログラム」の計33講座のうち17講座以上を受講すること
- ④ 「営業能力活用プログラム」の11講座のうち6講座以上を受講すること
- ⑤ 「修了認定プログラム」の2講座をすべて受講すること

※営業楽部の①～④のすべて講座は2コマ(2科目)で構成されています。1コマのみを受講した場合には、0.5講座としてカウントされます。

2021年度大妻マネジメントアカデミー 開講講座体系表

営業楽部開講講座

リベラルアーツプログラム

論理学基礎講座 算術基礎講座 幾何学基礎講座 伝わる文章表現力講座
ビジネスのためのアート講座 ビジネスのための哲学講座 ナチュラル敬語力講座

営業コアプログラム

営業基礎講座 営業ヒアリング力養成講座
営業提案力養成講座 営業クロージング力養成講座

営業ハードスキル プログラム

リモート営業講座
営業心理学講座
営業マーケティング講座
価格設定士養成講座
カラーマーケティング講座
人間観察力養成講座
ビジネス片仮名語講座
ビジネス大阪弁講座
ロジカルシンキング講座
時事理解力基礎講座
ITスキル基礎講座

営業ソフトスキル プログラム

ビジネス社交辞令講座
雑談力養成講座
謝罪力養成講座
交渉力養成講座
巻き込み力養成講座
信頼関係構築力養成講座
ボスマネジメント講座
アイデア発想力養成講座
クレーム対応力養成講座
ブラインドコミュニケーション講座
サイレントコミュニケーション講座

自己改造 プログラム

自己プロデュース講座
第一印象力養成講座
ボイストレーニング講座
ビジュアルクリエイティブ講座
気品のルール速習講座
リラックススピーチ講座
ヘルスマネジメント講座
マインドフルネス講座
人脈形成力養成講座
空気マネジメント力養成講座
自己形成のキネマ講座

営業能力活用プログラム

戦略的総務講座 戦略的人事講座 戦略的財務講座 戦略的企画講座
広告ビジネス講座 食品ビジネス講座 観光・地域振興ビジネス講座
エアラインビジネス講座 サイバー護身術講座
ひとり会社の始め方・育て方講座 お金の貯め方・増やし方講座

修了認定プログラム

営業ロールプレイング講座 営業プレゼンテーション講座

営業楽部の修了要件

以下の①～⑤のすべての条件を満たした方に、「営業楽部修了証書」を授与します。

- ①「リベラルアーツプログラム」の7講座のうち4講座以上を受講すること
- ②「営業コアプログラム」の4講座をすべて受講すること
- ③「営業ハードスキルプログラム」「営業ソフトスキルプログラム」「自己改造プログラム」の計33講座のうち17講座以上を受講すること
- ④「営業能力活用プログラム」の11講座のうち6講座以上を受講すること
- ⑤「修了認定プログラム」の2講座をすべて受講すること

※営業楽部の①～④のすべて講座は2コマ(2科目)で構成されています。1コマのみを受講した場合には、0.5講座としてカウントされます。

修了者
のみ

とことん寄り添う個別指導プログラム

営業型客室乗務員養成セミナー
文章力ブラッシュアップセミナー
面談力ブラッシュアップセミナー
プレゼンス向上セミナー
自分史のマンガ原作セミナー

資格取得・スキル育成コース開講講座

《資格取得を目指す講座》

宅地建物取引士養成講座
FP技能士養成講座
日商簿記検定対策講座
インターネット検定対策講座
ニュース検定対策講座
色彩スペシャリスト養成講座
マナー・プロトコール講座
フォーマルウエア入門講座
ホテルインスペクター養成講座
東京シティガイド検定対策講座
スポーツボランティア養成講座

《スキル育成を目指す講座》

初級ビジネス韓国語講座
道具としてのビジネス会計塾
道具としてのビジネス統計塾
数学的思考力特訓塾
最新時事問題eラーニング塾
多摩キャリア塾
多摩デジカメ塾
コピーライティング講座
即興ユーモアスキル特訓塾
伝統工芸メーカー育成塾
新商品プロデューサー育成塾

営業楽部開講講座一覧表

リベラルアーツプログラム		
論理	論理学基礎講座	13
算術	算術基礎講座	13
幾何学	幾何学基礎講座	13
伝わる	伝わる文章表現力講座	13
アート	ビジネスのためのアート講座	14
哲学	ビジネスのための哲学講座	14
敬語	ナチュラル敬語力講座	14
営業コアプログラム		
営業基礎	営業基礎講座	15
営業ヒア	営業ヒアリング力養成講座	15
営業提案	営業提案力養成講座	15
営業クロ	営業クロージング力養成講座	15
営業ハードスキルプログラム		
リモート	リモート営業講座	16
心理学	営業心理学講座	16
マーケ	営業マーケティング講座	16
価格	価格設定士養成講座	16
カラー	カラーマーケティング講座	17
人間観察	人間観察力養成講座	17
片仮名	ビジネス片仮名語講座	17
大阪弁	ビジネス大阪弁講座	17
ロジカル	ロジカルシンキング講座	18
時事基礎	時事理解力基礎講座	18
ITスキル	ITスキル基礎講座	18
営業ソフトスキルプログラム		
社交辞令	ビジネス社交辞令講座	18
雑談力	雑談力養成講座	19
謝罪力	謝罪力養成講座	19
交渉力	交渉力養成講座	19
巻込力	巻き込み力養成講座	19
信頼力	信頼関係構築力養成講座	20
ボスマネ	ボスマネジメント講座	20
アイデア	アイデア発想力養成講座	20
クレーム	クレーム対応力養成講座	20
ブラコミ	ブラインドコミュニケーション講座	21
サイコミ	サイレントコミュニケーション講座	21

自己改造プログラム		
自己プロ	自己プロデュース講座	21
第一印象	第一印象力養成講座	21
ボイトレ	ボイストレーニング講座	22
ビジュアル	ビジュアルクリエイイト講座	22
気品	気品のルール速習講座	22
スピーチ	リラックススピーチ講座	22
ヘルス	ヘルスマネジメント講座	23
マインド	マインドフルネス講座	23
人脈力	人脈形成力養成講座	23
空気力	空気マネジメント力養成講座	23
キネマ	自己形成のキネマ講座	24
営業能力活用プログラム		
戦略総務	戦略的総務講座	24
戦略人事	戦略的人事講座	24
戦略財務	戦略的財務講座	24
戦略企画	戦略的企画講座	25
広告	広告ビジネス講座	25
食品	食品ビジネス講座	25
観光	観光・地域振興ビジネス講座	25
エアライン	エアラインビジネス講座	26
護身術	サイバー護身術講座	26
ひとり	ひとり会社の始め方・育て方講座	26
お金	お金の貯め方・増やし方講座	26
修了認定プログラム		
ロール	営業ロールプレイング講座	27
プレゼン	営業プレゼンテーション講座	27
とことん寄り添う個別指導プログラム		
CA	営業型客室乗務員育成セミナー	28
文章力	文章力ブラッシュアップセミナー	28
面談力	面談力ブラッシュアップセミナー	29
プレ向上	プレゼンス向上セミナー	29
自分史	自分史のマンガ原作セミナー	29

◆講座名横の数字はパンフレット内のページ番号◆

リベラルアーツプログラム

論理学基礎講座

適性検査で出題される「推論」「判断推理」「順列・組み合わせ」などは数学的センスではなく論理的に物事を考える能力が問われています。数学の問題として苦手意識を持つのではなく、推理小説の犯人を楽しみながら探すつもりで問題演習に取り組んでください。リベラルアーツの論理学の面白さを感じるはずです。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
論理学演習Ⅰ	YouTube	8月1日(日)～2月28日(月)
論理学演習Ⅱ	Zoom／対面	9月4日(土) 1限

リベラルアーツプログラム

算術基礎講座

適性検査で苦勞する仕事算、速度算、濃度算、割合などの数的推理の源流はリベラルアーツの算術です。数的処理の問題を解くテクニックや公式を学ぶ以前に、算術の基礎を集中的に学び、各種の計算の基礎となる考え方を身につけることが必要です。本講座では問題演習と解説を行うことにより苦手意識を取り除きます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
算術演習Ⅰ	YouTube	8月1日(日)～2月28日(月)
算術演習Ⅱ	Zoom／対面	9月12日(日) 1限

リベラルアーツプログラム

幾何学基礎講座

適性検査のうち図形を扱った空間把握と言われている分野はリベラルアーツの7科目の中の幾何学をマスターすることで活路が開けます。空間把握はセンスや才能の問題ではありません。空間把握の基礎となる問題の演習と解説を行い、正しい解き方を身につけ、苦手意識を克服しましょう。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
幾何学演習Ⅰ	YouTube	8月1日(日)～2月28日(月)
幾何学演習Ⅱ	Zoom／対面	9月18日(土) 1限

リベラルアーツプログラム

伝わる文章表現力講座

文章表現力に才能は必要ありません。いくつかの基本的な「約束事」を覚えるだけで、誰でも読み手にきちんと伝わる文章になります。この講座では基本的な約束事に加え、書き手の魅力を伝え、読み手に「この人に会ってみたい」「もっと知りたい」と思わせるためのテクニックを伝授します。講師は『MAQUIA』『BAILA』『LEE』『eclat』『Marisol』『家庭画報』などの女性誌で美容記事を執筆する小田ユイコ氏です。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
文章表現演習Ⅰ	YouTube	8月1日(日)～2月28日(月)
文章表現演習Ⅱ	Zoom／対面	9月4日(土) 2限

リベラルアーツプログラム

ビジネスのためのアート講座

一流のビジネスパーソンほど美術館やコンサートに頻繁に足を運びます。これはリフレッシュのためにアートに接しているだけでなく、ビジネスに必要な感性を磨くのはアートが最適であると知っているからです。本講座ではビジネスとアートの関係、そしてアート(美術、音楽)の鑑賞のコツとマナーを学びます。

●回数/2回

●教材費/なし

科目	受講方式	受講可能期間/受講日・時限
アート鑑賞演習Ⅰ	YouTube	8月1日(日)~2月28日(月)
アート鑑賞演習Ⅱ	Zoom/対面	9月18日(土) 2限

リベラルアーツプログラム

ビジネスのための哲学講座

日本では哲学はビジネスから一番遠い存在であると考えられています。しかし、欧米ではビジネスエリートが多く、大学時代に哲学を専攻しています。哲学で学んだ論理力、思考方法がコミュニケーション、合意形成に有益であり、問題解決や新ビジネスにつながるからです。哲学がビジネスにどのように役立つのだろうか、という意識で学びましょう。

●回数/2回

●教材費/なし

科目	受講方式	受講可能期間/受講日・時限
哲学演習Ⅰ	YouTube	8月1日(日)~2月28日(月)
哲学演習Ⅱ	Zoom/対面	9月12日(日) 2限

リベラルアーツプログラム

ナチュラル敬語力講座

ビジネスの現場においては、敬語が不可欠です。それは、相手に不快感を与えないための最低限のマナーであるとともに、きちんとした言葉遣いができるかどうかだけで、「仕事ができる人かどうか」が判断されてしまうからです。本講座では、その場に適した敬語がいつでも自然と使えるようになることを目指します。

●回数/2回

●教材費/なし

科目	受講方式	受講可能期間/受講日・時限
敬語力演習Ⅰ	YouTube	8月1日(日)~2月28日(月)
敬語力演習Ⅱ	Zoom/対面	9月4日(土) 4限

営業コアプログラム

営業基礎講座

「営業とは何か?」「企業における営業の重要性」「営業活動を構成するプロセス」「営業のタイプ分け」「営業のやりがいや面白さ」「女性営業職が強く求められている理由」など、営業の基本中のキホンをコンパクトに学にとともに、営業に関する世界観を形成します。

●回数/2回

●教材費/なし

科目	受講方式	受講可能期間/受講日・時限
営業基礎Ⅰ	YouTube	8月1日(日)~2月28日(月)
営業基礎Ⅱ	Zoom/対面	9月15日(水) 2限

営業コアプログラム

営業ヒアリング力養成講座

営業活動においては、ヒアリング力の強化が重要なポイントとなることや、饒舌な人より話下手の人の方がはるかに適性を有していることを認識することで、ヒアリング力を武器に「売り込む営業」から「買ったがらせる営業」への移行を図る方法を学びます。

●回数/2回

●教材費/なし

科目	受講方式	受講可能期間/受講日・時限
営業ヒアリング力Ⅰ	YouTube	8月1日(日)~2月28日(月)
営業ヒアリング力Ⅱ	Zoom/対面	9月12日(日) 3限

営業コアプログラム

営業提案力養成講座

ヒアリングによって引き出した顧客のニーズを満たす手段や方法に、自社の商品やサービスを巧みに組み込んで企画・提案を作成し、それが顧客に好意的に受け止めてもらえるように伝達・アピールするポイントを学びます。

●回数/2回

●教材費/なし

科目	受講方式	受講可能期間/受講日・時限
営業提案力Ⅰ	YouTube	8月1日(日)~2月28日(月)
営業提案力Ⅱ	Zoom/対面	9月15日(水) 3限

営業コアプログラム

営業クロージング力養成講座

自社に有利な合意点に導くための理詰めの思考や、契約しやすい雰囲気や顧客の購買意欲を高める心理学的手法を用いることで、顧客に自らの意思で購入することを表明させるとともに、それを継続的な取引関係に結びつけるクロージングの手法を習得します。

●回数/2回

●教材費/なし

科目	受講方式	受講可能期間/受講日・時限
営業クロージング力Ⅰ	YouTube	8月1日(日)~2月28日(月)
営業クロージング力Ⅱ	Zoom/対面	9月26日(日) 3限

営業ハードスキルプログラム

リモート営業講座

リモート営業が主流となってくる中、オンラインを活用した顧客開拓の方法、効率的なミーティングや提案営業の仕方、クロージングの秘訣などを学ぶことで、ボーダレスに「いつでも、どこでも、誰とでも」つながる仕事で、最大限の能力を発揮できるようになることを目指します。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
リモート営業演習Ⅰ	YouTube	9月1日(水)～2月28日(月)
リモート営業演習Ⅱ	Zoom／対面	10月16日(土) 3限

営業ハードスキルプログラム

営業心理学講座

優れた営業ほど、顧客の心理を知り、相手の状態や思考パターンに合わせた営業手法を用います。その結果、お客様の中に、「あなたの話を聞きたい」「あなたから買いたい」「この商品は私に必要だ」というような気持ちが生まれるのです。本講座では、営業に役立つ心理学的なテクニックを学びます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
営業心理学演習Ⅰ	YouTube	9月1日(水)～2月28日(月)
営業心理学演習Ⅱ	Zoom／対面	10月17日(日) 4限

営業ハードスキルプログラム

営業マーケティング講座

営業活動に従事する人もそうでない人にも身につけてほしい技術が「マーケティング」です。本講座では、営業活動においてマーケティングがどのように機能しているかを理解し、マーケティングについて体系的に学びます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
営業マーケティング演習Ⅰ	YouTube	9月1日(水)～2月28日(月)
営業マーケティング演習Ⅱ	Zoom／対面	10月3日(日) 3限

営業ハードスキルプログラム

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り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、社会調査論などの知識やスキルを総動員して算定する手法を学びます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
価格設定スキルⅠ	YouTube	9月1日(水)～2月28日(月)
価格設定スキルⅡ	Zoom／対面	10月16日(土) 4限

営業ハードスキルプログラム

カラーマーケティング講座

私たちはさまざまな色に囲まれて生活していますが、色は人々の心理に大きな影響を与えています。本講座では、こうした色が人間の感情に及ぼす影響を利用することで、購買意欲を高めたり、集客を図ったりする方法を学びます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
カラーマーケティング演習Ⅰ	YouTube	9月1日(水)～2月28日(月)
カラーマーケティング演習Ⅱ	Zoom／対面	10月17日(日) 3限

営業ハードスキルプログラム

人間観察力養成講座

相手の性格、好み、思考・行動パターン等が事前に調査できれば、営業プロセスをかなり有利に導くことができますが、現実にはそううまくはいきません。そうすると、相手の言葉遣い、目線、表情、しぐさ等からそれを見抜かなければなりません。その手法を学ぶのが本講座の目的です。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
人間観察演習Ⅰ	YouTube	9月1日(水)～2月28日(月)
人間観察演習Ⅱ	Zoom／対面	10月3日(日) 2限

営業ハードスキルプログラム

ビジネス片仮名語講座

ビジネスの世界では、日常生活では使用しないような片仮名語が飛び交うことがしばしばですが、そんな時の多くの人々の対応は、前後の文脈で何となくわかった気になるか、そのまま聞き流してしまうかのいずれかです。本講座では、それらの大部分をマスターするために、戦略・マーケティング関連の用語やビジネスフレームワークの理解に努めます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
ビジネス片仮名語演習Ⅰ	YouTube	9月1日(水)～2月28日(月)
ビジネス片仮名語演習Ⅱ	Zoom／対面	10月17日(日) 2限

営業ハードスキルプログラム

ビジネス大阪弁講座

大阪弁には、関西でしか使われない特別なニュアンスを持ったフレーズや言葉があります。本講座では、関西出張や赴任の際に誤解やとまどいのもととなる、大阪弁の表現や言い回しの意味や用法を正しく理解するとともに、そうした言葉にも色濃く反映されている上方の商慣習やビジネス哲学に親しむことを目指します。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
ビジネス大阪弁演習Ⅰ	YouTube	9月1日(水)～2月28日(月)
ビジネス大阪弁演習Ⅱ	Zoom／対面	10月9日(土) 3限

営業ハードスキルプログラム

ロジカルシンキング講座

本講座では、問題を分解して再構成し、結論を導き出すための思考法を学びます。これにより、問題の本質や解決策が導きやすくなりますので、面接やプレゼンテーションにおいて、自分の頭の中を瞬時に整理し、言いたいことをコンパクトにまとめることや説得力を高めることも可能となります。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
ロジカルシンキング演習Ⅰ	YouTube	9月1日(水)～2月28日(月)
ロジカルシンキング演習Ⅱ	Zoom／対面	10月9日(土) 4限

営業ハードスキルプログラム

時事理解力基礎講座

現代社会のできごとを多角的・公正に理解・判断し、その課題を解決するための総合的な知識、思考力、判断力を養成するために、時事問題に関心を持つための講座です。本講座を受講した方にはeラーニング方式の「最新時事問題eラーニング塾」、「ニュース検定」合格のための「ニュース検定対策講座」も準備しています。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
時事基礎演習Ⅰ	YouTube	9月1日(水)～2月28日(月)
時事基礎演習Ⅱ	Zoom／対面	10月9日(土) 2限

営業ハードスキルプログラム

ITスキル基礎講座

スマホとSNSだけでコミュニケーションを行ってきた学生が、社会に出て最初にぶつかる壁がパソコンとインターネットによるコミュニケーションへの適応です。本講座でパソコンとインターネットのコミュニケーションの基本を学んだ方は「インターネット検定対策講座」にチャレンジしてください。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
ITスキル基礎演習Ⅰ	YouTube	9月1日(水)～2月28日(月)
ITスキル基礎演習Ⅱ	Zoom／対面	10月3日(日) 1限

営業ソフトスキルプログラム

ビジネス社交辞令講座

「社交辞令なんて、見え見えのウソで何の効果もない」などと思ったら大間違いです。見え見えでも言われたいものなんです。人間は。本講座では、社交辞令を巧みに用いることによって、状況を改善させることができるスキル、苦境を打開することができるスキルを伝授します。そして確実に手に入れることができるのが、相手の言葉が社交辞令かどうかを見抜く目です。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
社交辞令スキルⅠ	YouTube	10月1日(金)～2月28日(月)
社交辞令スキルⅡ	Zoom／対面	11月27日(土) 2限

営業ソフトスキルプログラム

雑談力養成講座

雑談力は、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。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
雑談力演習Ⅰ	YouTube	10月1日(金)～2月28日(月)
雑談力演習Ⅱ	Zoom／対面	11月20日(土) 5限

営業ソフトスキルプログラム

謝罪力養成講座

この講座で学ぶのは、ピンチを切り抜け、マイナスの関係をゼロに戻すだけの謝罪ではありません。顧客や得意先から信頼され、仲間に慕われ、部下を動かすなど、謝罪を最大のチャンスとして活かす方法です。超一流の営業は本当に謝るのが上手いものです。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
謝罪力スキルⅠ	YouTube	10月1日(金)～2月28日(月)
謝罪力スキルⅡ	Zoom／対面	11月20日(土) 2限

営業ソフトスキルプログラム

交渉力養成講座

本講座の目的は、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です。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、ロールプレイングも織り交ぜて、交渉力を磨きます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
交渉力演習Ⅰ	YouTube	10月1日(金)～2月28日(月)
交渉力演習Ⅱ	Zoom／対面	11月20日(土) 3限

営業ソフトスキルプログラム

巻き込み力養成講座

仕事ができる人に共通している能力の1つが「巻き込み力」です。大きなプロジェクトを任された時、周りの人々からの信頼を獲得し、彼らを動かすことができなければ、目標を成し遂げることは不可能だからです。本講座で学ぶのは、社内と社外で人々を巻き込む力を身につける方法です。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
巻き込み力スキルⅠ	YouTube	10月1日(金)～2月28日(月)
巻き込み力スキルⅡ	Zoom／対面	11月13日(土) 2限

営業ソフトスキルプログラム

信頼関係構築力養成講座

多様な人々とコミュニケーションをとらないといけない営業職にとって、相手との信頼関係をしっかりと築くことができるかがとても重要になります。本講座では、信頼される人の条件とはどのようなものなのか、信頼関係を築くためにはどういったことが必要になるのかを考察します。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
信頼関係構築演習Ⅰ	YouTube	10月1日(金)～2月28日(月)
信頼関係構築演習Ⅱ	Zoom／対面	11月27日(土) 6限

営業ソフトスキルプログラム

ボスマネジメント講座

ボスマネジメントとは、部下が上司の性格や特性を理解した上で、上司をうまく動かし、成果に結びつけることで、高い業績を上げている人が共通に有する行動特性とも言われます。ボスマネジメントの考え方は、上司以外に、相手が顧客でも、友人でも、親でも、恋人や配偶者でも成立しますので、さまざまなコミュニケーションの局面で活用することが可能となります。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
ボスマネジメント演習Ⅰ	YouTube	10月1日(金)～2月28日(月)
ボスマネジメント演習Ⅱ	Zoom／対面	11月20日(土) 4限

営業ソフトスキルプログラム

アイデア発想力養成講座

ビジネスプラン策定、新商品開発、企画立案、組織革新、業務改善……企業に入社するとあらゆる局面においてオリジナリティあるアイデアが必要となります。本講座では、創造的に問題の解決を図る方法、すなわちアイデア発想力を磨く方法を学びます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
アイデア発想力演習Ⅰ	YouTube	10月1日(金)～2月28日(月)
アイデア発想力演習Ⅱ	Zoom／対面	11月27日(土) 4限

営業ソフトスキルプログラム

クレーム対応力養成講座

営業に顧客からのクレームは付き物です。激しいクレームに対峙した時、真っ先に心に湧き起さるのが極度の緊張や恐怖心で、それをどう制するか最大の勝負となります。本講義では、実務の中でクレームにどのように対応すれば良い結果に結びつくかの実験的な取り組みをしてきた講師から、さまざまなケースに合わせた対処の方法を学びます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
クレーム対応力演習Ⅰ	YouTube	10月1日(金)～2月28日(月)
クレーム対応力演習Ⅱ	Zoom／対面	11月27日(土) 3限

営業ソフトスキルプログラム

ブラインドコミュニケーション講座

言葉に依存して社会生活を送っている視覚障がい者のコミュニケーション能力の高さをヒントに生み出された講座です。見えるがゆえに社内外で発生するコミュニケーションロスを明確に認識するとともに、極力曖昧さを排除し、言葉できちんと伝えることで、組織活性化、顧客満足度の向上、チームビルディング等を実現することを目指します。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
ブラインドコミュニケーションⅠ	YouTube	10月1日(金)～2月28日(月)
ブラインドコミュニケーションⅡ	Zoom／対面	11月13日(土) 4限

営業ソフトスキルプログラム

サイレントコミュニケーション講座

本講座では、「ブラインドコミュニケーション」とは逆に、言葉を使わずに想いを相手に伝える訓練を行います。現代人は言葉に依存し過ぎることで、言葉以外のコミュニケーションの能力が知らず知らずのうちに退化しているからです。本講座で、しゃべらなくても伝えることができる能力を磨き、そこに言葉の威力をプラスすれば、コミュニケーション能力が数倍にも強化されるはずですよ。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
サイレントコミュニケーションⅠ	YouTube	10月1日(金)～2月28日(月)
サイレントコミュニケーションⅡ	Zoom／対面	11月13日(土) 3限

自己改造プログラム

自己プロデュース講座

自分で自分をコントロールし、望ましい方向に進めるようにプロデュースする方法を学びます。本講座で特に力を入れるのは、第一印象だけでなく、第二印象、第三印象までも周到に考えてプロデュースする手法で、どんな状況でも適応できる、卓越した柔軟性を身につけることができます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
自己プロデュース演習Ⅰ	YouTube	8月1日(日)～2月28日(月)
自己プロデュース演習Ⅱ	Zoom／対面	9月4日(土) 3限

自己改造プログラム

第一印象力養成講座

営業でも、就活でも、第一印象がその後のパフォーマンスの80%を決めてしまいます。そこで一度付いた悪印象を払拭するのは至難の技ですし、そこで門前払いされたのなら、当然その機会すら与えられないからです。本講座は、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の実践的な指導により、「第一印象だけなら誰にも負けない人材」を養成します。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
第一印象力演習Ⅰ	YouTube	8月1日(日)～2月28日(月)
第一印象力演習Ⅱ	Zoom／対面	9月22日(水) 3限

自己改造プログラム ボイトレーニング講座

声は、自分の信頼感を生み出したり、相手に自分の感情や性格を伝える、最も大切なコミュニケーションツールの1つであるにもかかわらず、多くの人にとっては、声を磨く場がない、声をトレーニングする方法がわからないというのが現状です。本講座は、音楽プロデューサーのミニー・P氏の指導により、人の心を惹き寄せる魅力的な声を手に入れることを目指す講座です。

- 回数／2回
- 教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
ボイトレ演習Ⅰ	YouTube	8月1日(日)～2月28日(月)
ボイトレ演習Ⅱ	Zoom／対面	9月18日(土) 3限

自己改造プログラム ビジュアルクリエイト講座

長年、数多くのアーティストやタレントのビジュアル作りをしてきた講師が、業界人と一般人の境界線を無くし、ピンク肌・透明感を出すメイク、その人の良さを引き出すメイク、骨格に合ったメイク、リモート時代に適したメイクの考え方やテクニックを伝授します。

- 回数／2回
- 教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
ビジュアルクリエイトⅠ	YouTube	8月1日(日)～2月28日(月)
ビジュアルクリエイトⅡ	Zoom／対面	9月8日(水) 3限

自己改造プログラム 気品のルール速習講座

財力、権力、美貌はいずれ消えてしまうものであるのに対し、唯一ひとたび身につければ消えることがないのが「気品」とあるという考え方をもとに、容姿、会話、行為、などにおける気品とは何なのかを、講師がユーモアたっぷりに説明します。

- 回数／2回
- 教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
気品のルール速習Ⅰ	YouTube	8月1日(日)～2月28日(月)
気品のルール速習Ⅱ	Zoom／対面	9月15日(水) 4限

自己改造プログラム リラクセスピーチ講座

多くの人々が人前で経験する「緊張」。どんなに練習をしてきても、この緊張がスピーチやプレゼンや面接のパフォーマンスを台無しにしてしまいます。本講座は、緊張しないで人前で話すスキルとテクニックを学ぶとともに、実践的なトレーニングを行います。

- 回数／2回
- 教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
スピーチ演習Ⅰ	YouTube	8月1日(日)～2月28日(月)
スピーチ演習Ⅱ	Zoom／対面	9月12日(日) 4限

自己改造プログラム

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。本講座では、フィジカル、メンタルの両面から、このヘルスマネジメントの確立方法を学びます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
ヘルスマネジメントⅠ	YouTube	8月1日(日)～2月28日(月)
ヘルスマネジメントⅡ	Zoom／対面	9月15日(水) 5限

自己改造プログラム

マインドフルネス講座

過去の経験や先入観にとらわれることなく、身体の五感に意識を集中させ、「今、瞬間の気持ち」「今ある身体状況」といった現実をあるがままに知覚して受け入れる心を育むことで、営業職が心の健康を保つとともに、集中力、記憶力、作業処理スピードの向上を実現するための講座です。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
マインドフルネスⅠ	YouTube	8月1日(日)～2月28日(月)
マインドフルネスⅡ	Zoom／対面	9月22日(水) 4限

自己改造プログラム

人脈形成力養成講座

ビジネス界においては、人脈はお金をはるかに上回る最強の資産です。とはいえ、それは名刺交換やSNSでの結びつきだけで得られるほど単純なものではありません。本講座では、相手に「また会いたい」と思ってもらえる人になるためにはどうしたら良いのかを多様な角度から考察します。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
人脈形成演習Ⅰ	YouTube	8月1日(日)～2月28日(月)
人脈形成演習Ⅱ	Zoom／対面	9月8日(水) 4限

自己改造プログラム

空気マネジメント力養成講座

空気を読めることが重視される昨今ですが、本講座が目指す究極の境地は、単に読むだけではなく、空気を自由自在にコントロールできるようになることです。「凍りついたような空気を一瞬で和らげる」「沈滞した雰囲気蔓延する組織のモチベーションを一気に高める」……どうしたらそれが実現できるのかを、トレーニングを交えながら学びます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
空気マネジメント演習Ⅰ	YouTube	8月1日(日)～2月28日(月)
空気マネジメント演習Ⅱ	Zoom／対面	9月26日(日) 4限

自己改造プログラム

自己形成のキネマ講座

自己変革の過程において、自らの将来的な理想像を模索するにあたり、名作映画に登場する女性の生き方や考え方の中に、そのモデルを求めることを目指す講座です。さらに、年代別にどのような映画が観られてきたのかを知ることにより、雑談力の向上という副次効果も手に入れます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
自己形成の映画学Ⅰ	YouTube	8月1日(日)～2月28日(月)
自己形成の映画学Ⅱ	Zoom／対面	9月18日(土) 4限

営業能力活用プログラム

戦略的総務講座

「総務」と聞くと一般職・事務職の仕事と思われる学生の方は多いと思います。しかし、総務にも営業的なスキルやセンスが必要です。そのような人材が集まった総務部門は戦略性を持った業務を行うことができ、企業全体の成長のスピードとパワーの源泉となります。営業的なセンスを持った戦略的総務とは何かを考える講座です。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
戦略的総務Ⅰ	YouTube	11月1日(月)～2月28日(月)
戦略的総務Ⅱ	Zoom／対面	12月4日(土) 2限

営業能力活用プログラム

戦略的人事講座

「人事」というと学生の方は「採用活動」のイメージが強いと思います。しかし、「ヒト・モノ・カネ」というように人事は重要な経営資源であるヒトをパワーアップするために、採用以外に育成、評価、転勤、昇格などを行うほか、福利厚生なども担当し、営業的なセンスやスキルが必要な職場です。営業感覚を持った人事とは何かを考える機会とします。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
戦略的人事Ⅰ	YouTube	11月1日(月)～2月28日(月)
戦略的人事Ⅱ	Zoom／対面	12月11日(土) 2限

営業能力活用プログラム

戦略的財務講座

「財務」というとクラブや学友会の「会計」を連想される方が多いと思います。しかし、企業における財務とは経営資源の「ヒト・モノ・カネ」のうち「カネ」を動かし、ヒトやモノも動かすことになり、営業活動に大きく影響を与えます。営業的なセンスを持った財務とは何か、一緒に考えてみませんか。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
戦略的財務Ⅰ	YouTube	11月1日(月)～2月28日(月)
戦略的財務Ⅱ	Zoom／対面	12月18日(土) 2限

営業能力活用プログラム

戦略的企画講座

テレビドラマでは常に花形部門として登場する企画部門、鼻持ちならない連中の集まりに見えるかもしれませんが、しかし、企画部門は企業全体を見渡した事業計画の策定と実行の中心であり、常に最優先すべきは顧客であり、営業部門です。テレビドラマの企画部門の登場人物たちは、どれだけ営業マインドを持っているのでしょうか。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
戦略的企画Ⅰ	YouTube	11月1日(月)～2月28日(月)
戦略的企画Ⅱ	Zoom／対面	12月18日(土) 3限

営業能力活用プログラム

広告ビジネス講座

営業に関する知識やスキルをBtoBの世界で活用することを目的として、広告主、広告代理店、制作会社、各種メディアなど、さまざまなプレイヤーの相互関連性の上に成立している広告ビジネスを取り上げ、業界の特性やそこでの営業の特徴について学びます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
広告ビジネスⅠ	YouTube	11月1日(月)～2月28日(月)
広告ビジネスⅡ	Zoom／対面	12月11日(土) 5限

営業能力活用プログラム

食品ビジネス講座

営業に関する知識やスキルをBtoCの世界で活用することを目的として、食品メーカー、原材料供給業者、卸売業者、小売業者、外食業者、食品機械メーカーなど、さまざまなプレイヤーの相互関連性の上に成立している食品ビジネスを取り上げ、業界の特性やそこでの営業の特徴について学びます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
食品ビジネスⅠ	YouTube	11月1日(月)～2月28日(月)
食品ビジネスⅡ	Zoom／対面	12月11日(土) 4限

営業能力活用プログラム

観光・地域振興ビジネス講座

営業に関する知識やスキルを、国や地方自治体などの公的セクターや地域住民と関連が深い世界で活用することを目的として、観光ビジネスや地域振興ビジネスを学習対象として取り上げ、ビジネスの特性やそこでの営業の特徴について学びます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
観光・地域振興Ⅰ	YouTube	11月1日(月)～2月28日(月)
観光・地域振興Ⅱ	Zoom／対面	12月18日(土) 5限

営業能力活用プログラム

エアラインビジネス講座

エアライン業界を志望するなら、その前提として最低限知らなければならない“基本のキ”を学ぶ講座です。国内エアラインならびに受験可能な外資系エアラインにおける客室乗務員とグランドスタッフそれぞれの業務内容、各社・各職種に求められる人材、採用試験の具体的内容、航空会社を取り巻く市場環境、エアライン各社の戦略動向などを学びます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
エアラインビジネスⅠ	YouTube	11月1日(月)～2月28日(月)
エアラインビジネスⅡ	Zoom／対面	12月18日(土) 4限

営業能力活用プログラム

サイバー護身術講座

企業の極秘技術を勝手に流用された商品が諸外国で販売される、銀行の預金が第三者に引き出される等、サイバー空間を介した犯罪の報道を耳にすることも少なくありません。本講座では、サイバー空間における最近の事故事例を解説すると同時に、被害から身を守るためのノウハウをわかりやすくかつ楽しく学んでいただけます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
サイバー護身術演習Ⅰ	YouTube	11月1日(月)～2月28日(月)
サイバー護身術演習Ⅱ	Zoom／対面	12月4日(土) 4限

営業能力活用プログラム

ひとり会社の始め方・育て方講座

職場の人間関係に悩まされたくない。もっと自由な時間が欲しい。会社も将来どうなるかわからない時代だから、自分で稼ぐ力を身につけたい。いずれそんな時がやってくるかもしれないあなたに、「起業」という人生の選択肢を常に持ち続けていただくための講座です。本講座で伝授するのは、最初は小さく初めて、トライ＆エラーを繰り返しながら、成功確率を高める方法です。これなら学生のうちに、あるいは企業に勤めながら、サイドビジネスとして取り組むことも可能ですね。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
起業スキルⅠ	YouTube	11月1日(月)～2月28日(月)
起業スキルⅡ	Zoom／対面	12月11日(土) 3限

営業能力活用プログラム

お金の貯め方・増やし方講座

健康や美貌、平和な家庭、子どもの教育、幸せな老後……最終的にはお金の有る無しがそれらを左右するであろうことは否定できません。とはいえ、お金をただ普通に貯めるだけでは、ハイパーインフレになろうものなら、瞬間に資産価値が目減りしてしまいます。本講座では、預貯金、株式、債券、投資信託、ETF、為替、不動産、貴金属、原油、穀物、仮想通貨など、あらゆる投資対象を視野に置きながら、さまざまなリスクに対応するための資産運用の方法を考えます。

●回数／2回

●教材費／なし

科目	受講方式	受講可能期間／受講日・時限
お金の貯め方・増やし方Ⅰ	YouTube	11月1日(月)～2月28日(月)
お金の貯め方・増やし方Ⅱ	Zoom／対面	12月4日(土) 3限

◆◆◆ 修了認定プログラム ◆◆◆

営業楽部の最後の関門は、修了試験に相当する「修了認定プログラム」です。修了希望者は、「営業ロールプレイング講座」と「営業プレゼンテーション講座」の両方の講座に合格しなければなりません。これによって、営業楽部修了者の対外的な品質が保たれることになるのです。

両講座とも、1月～2月に合計15回開講されますが、それぞれいずれか1回に合格すれば、条件クリアです。

営業ロールプレイング講座

「自分が誰で、顧客は誰なのか」「扱う商品やサービス」などの状況設定が事前に与えられ、営業楽部で身につけた知識やスキルを活かして、顧客役の講師陣と商談を行います。営業楽部での学びが不十分な場合は不合格となりますが、その際に「どこが問題で、何を改善すれば良いのか」の指導が丹念に行われるため、何度か受験することで、修了者の能力は飛躍的にアップするはず。当初より、不合格と再受験によるレベルアップを狙った講座です。

●教材費／なし

Zoom／対面 いずれかの方式での受講です。

科目	月日	曜日	時限
営業ロールプレイング	1/8	土	3限
			4限
			5限
	1/22	土	3限
			4限
			5限
	2/5	土	3限
			4限
			5限

科目	月日	曜日	時限
営業ロールプレイング	2/12	土	3限
			4限
			5限
	2/26	土	3限
			4限
			5限

営業プレゼンテーション講座

事前にテーマが与えられ、営業楽部で身につけた知識やスキルを活かして、顧客役の講師陣の前でプレゼンテーションを行います。営業楽部での学びが不十分な場合は不合格となりますが、その際に「どこが問題なのか」「何を改善すれば良いのか」の指導が丹念に行われるため、何度か受験することで、修了者の能力は飛躍的にアップするはず。当初より、不合格と再受験によるレベルアップを狙った講座です。

●教材費／なし

Zoom／対面 いずれかの方式での受講です。

科目	月日	曜日	時限
営業プレゼンテーション	1/8	土	3限
			4限
			5限
	1/22	土	3限
			4限
			5限
	2/5	土	3限
			4限
			5限

科目	月日	曜日	時限
営業プレゼンテーション	2/12	土	3限
			4限
			5限
	2/26	土	3限
			4限
			5限

とことん寄り添う個別指導プログラム(営業楽部修了者のみ)

営業楽部の修了者のみが受講できるプログラムです。本年度(4月～7月)のプログラムを受講できるのは、昨年度までに営業楽部を修了した方のみですが、来年度(2022年度)のプログラムの受講を希望する方は、本年度の8月にスタートする営業楽部の修了を目指してください。

営業型客室乗務員育成セミナー

営業楽部の修了者のみを対象とした講座です(希望者のみ参加)。本コースでの学びを活かした営業型客室乗務員を育成するために、客室乗務員を目指した個別レッスンを行います。航空業界を取り巻く経営環境はきわめて厳しいため、客室乗務員になるための資質を高めながら(既卒入社を視野に置きながら)、どの業界でも高い評価を受ける人材を養成します。

- 回数/各クラス8回
- 教材費/なし

Zoom/対面 いずれかの方式での受講です。

◆大久保クラス

科目	月日	曜日	時限
営業型CA演習Ⅰ・Ⅱ	5/8	土	1限
			2限
営業型CA演習Ⅲ・Ⅳ	5/29	土	1限
			2限
営業型CA演習Ⅴ・Ⅵ	6/12	土	1限
			2限
営業型CA演習Ⅶ・Ⅷ	6/27	日	1限
			2限

◆黒崎クラス

科目	月日	曜日	時限
営業型CA演習Ⅰ・Ⅱ	5/8	土	1限
			2限
営業型CA演習Ⅲ・Ⅳ	5/29	土	1限
			2限
営業型CA演習Ⅴ・Ⅵ	6/12	土	1限
			2限
営業型CA演習Ⅶ・Ⅷ	6/27	日	1限
			2限

文章力ブラッシュアップセミナー

営業楽部の修了者のみを対象とした講座です(希望者のみ参加)。本コースで学んだことを実践的に活用できる人材を育成するために、「文章力」を徹底的にブラッシュアップすることを目的とした個別レッスンを行います。

- 回数/4回
- 教材費/なし

Zoom/対面 いずれかの方式での受講です。

科目	月日	曜日	時限
文章力ブラッシュアップ演習Ⅰ	4/17	土	2限
			3限
			4限
文章力ブラッシュアップ演習Ⅱ	5/15	土	2限
			3限
			4限

科目	月日	曜日	時限
文章力ブラッシュアップ演習Ⅲ	6/19	土	2限
			3限
			4限
文章力ブラッシュアップ演習Ⅳ	7/17	土	2限
			3限
			4限

とことん寄り添う個別指導プログラム(営業楽部修了者のみ)

面談力ブラッシュアップセミナー

営業楽部の修了者のみを対象とした講座です(希望者のみ参加)。本コースで学んだことを実践的に活用できる人材を育成するために、「面談力」を徹底的にブラッシュアップすることを目的とした個別レッスンを行います。

●回数/4回 ●教材費/なし

Zoom/対面 いずれかの方式での受講です。

科目	月日	曜日	時限
面談力ブラッシュアップ演習Ⅰ	4/17	土	2限
			3限
			4限
			5限
面談力ブラッシュアップ演習Ⅱ	5/15	土	2限
			3限
			4限
			5限

科目	月日	曜日	時限
面談力ブラッシュアップ演習Ⅲ	6/19	土	2限
			3限
			4限
			5限
面談力ブラッシュアップ演習Ⅳ	7/17	土	2限
			3限
			4限
			5限

プレゼンス向上セミナー

営業楽部の修了者のみを対象とした講座です(希望者のみ参加)。本コースで学んだことを実践的に活用できる人材を育成するために、好感度や存在感、周囲への影響力などを向上させることを目的とした個別レッスンを行います。

●回数/中井クラス4回・KOBAクラス6回 ●教材費/なし

Zoom/対面 いずれかの方式での受講です。

◆中井クラス(A)

科目	月日	曜日	時限
プレゼンス向上演習A-I	4/17	土	4限
			5限
プレゼンス向上演習A-II	5/15	土	4限
			5限
プレゼンス向上演習A-III	6/19	土	4限
			5限
プレゼンス向上演習A-IV	7/17	土	4限
			5限

◆KOBAクラス(B)

科目	月日	曜日	時限
プレゼンス向上演習B-I	6/12	土	3限
プレゼンス向上演習B-II	6/27	日	3限
プレゼンス向上演習B-III	7/10	土	3限
プレゼンス向上演習B-IV	9/8	水	2限
プレゼンス向上演習B-V	9/22	水	2限
プレゼンス向上演習B-VI	10/2	土	2限

自分史のマンガ原作セミナー

営業楽部の修了者のみを対象とした講座です(希望者のみ参加)。マンガ原作者の門脇正法氏の指導の下、自分のこれまでの人生を題材としたマンガ原作を創作するという作業を通じて、営業や就活において不可欠な「ストーリー構築力」や「セルフブランディング力」を養成します。

●回数/6回 ●教材費/なし

Zoom/対面 いずれかの方式での受講です。

科目	月日	曜日	時限
自分史マンガ演習Ⅰ	4/17	土	2限
自分史マンガ演習Ⅱ	4/25	日	2限
自分史マンガ演習Ⅲ	5/8	土	4限

科目	月日	曜日	時限
自分史マンガ演習Ⅳ	5/15	土	2限
自分史マンガ演習Ⅴ	5/29	土	4限
自分史マンガ演習Ⅵ	6/19	土	2限

「OMA全体を統括・運営するキャリア教育センター専任教授」



井上 俊也

大妻女子大学
キャリア教育センター
教授

慶應義塾大学経済学部を卒業、日本電信電話公社入社、HEC(フランス共和国 高等商業学校)卒業。日本電信電話株式会社、NTTフランス、東日本電信電話株式会社、西日本電信電話株式会社、NTTコムウェア株式会社などNTTグループで26年間勤務、主に営業、企画、国際業務に従事する。2010年大妻女子大学に入職、2011年より現職。日仏経営学会会長、経営関連学会協議会評議員。新宿区情報公開・個人情報保護審議会委員、環境審議会委員を歴任。専門はスポーツビジネス、マーケティング、情報通信産業論。



寺石 雅英

大妻女子大学
キャリア教育センター
教授

一橋大学商学部、一橋大学大学院商学研究科博士課程をそれぞれ卒業・修了。名古屋商科大学助教授、群馬大学社会情報学部助教授・教授を経て、2011年より現職。群馬大学名誉教授。この間、郵政研究所、日本資産流動化研究所、建設経済研究所、道路経済研究所等の客員研究官や研究委員を歴任。現在は、上場企業2社の社外役員(㈱カーブスホールディングス取締役、㈱エスイー監査役)を務めるとともに、独特のプライシングテクノロジーを武器として、全国のサービス関連企業のコンサルティングを数多く手がける。専門はファイナンス論、営業心理学、起業論。

「その他の学内講師陣」

主な担当講座	講師名	所属・肩書き
多摩キャリア塾 多摩デジカメ塾	齊藤 豊	大妻女子大学 人間関係学部教授 大妻女子大学 キャリア教育センター教授(併任)
色彩スペシャリスト養成講座 フォーマルウェア入門講座	平井 郁子	大妻女子大学 キャリア教育センター教授
初級ビジネス韓国語講座	延 恩株	大妻女子大学 キャリア教育センター准教授

「学外から招聘した講師陣」

空気マネジメント力養成講座 即興ユーモアスキル特訓塾	赤星 亨	お笑い芸人 私立探偵
信頼関係構築力養成講座 広告ビジネス講座 営業ロールプレイング講座	石井 英彦	株式会社イオタ 代表取締役 ぴあ株式会社 元執行役員営業開発本部本部長
マインドフルネス講座	池田 幹久	瞑想家 ヨーガ講師
雑談力養成講座 即興ユーモアスキル特訓塾	岩本 浩幸	お笑い芸人 学校法人岩崎学園 講師
面談力ブラッシュアップセミナー	臼井 淑子	キャリアコンサルタント 社会保険労務士
ボスマネジメント講座 クレーム対応力養成講座	梅本 真琴	le Coeur エグゼクティブマネージャー
エアラインビジネス講座 営業型客室乗務員養成セミナー	大久保 理絵	日系航空会社 客室乗務員
営業基礎講座 食品ビジネス講座 営業ロールプレイング講座	岡 俊明	サッポロビール飲料株式会社 元代表取締役社長 株式会社エスイー 取締役、ハルナビバレッジ株式会社 取締役
即興ユーモアスキル特訓塾 伝統工芸メーカー育成塾	奥山 知博	日本電気株式会社 デジタルサービスソリューション事業部エキスパート フィリピン・セブ語学学校Welts 元Japan region manager
伝わる文章表現力養成講座 文章力ブラッシュアップセミナー	小田 ユイコ	美容ジャーナリスト
アイデア発想力養成講座	笠井 圭介	株式会社アサソー ディ・ケイ 元コミュニケーションプランニング本部本部長
気品のルール速習講座	加藤 忍み子	株式会社空間構造 代表取締役
自分史のマンガ原作セミナー	門脇 正法	有限会社ゲートサイド 代表取締役 マンガ原作者、スポーツライター
お金の貯め方・増やし方講座	河内 直樹	KDDI株式会社 担当部長(金融ビジネス) 金融コンサルタント
ホテルインスペクター養成講座	北村 剛史	株式会社日本ホテルアプレイザル 代表取締役 一般社団法人観光品質認証協会 統括理事

主な担当講座	講師名	所属・肩書き
コピーライティング講座	北村 峰春	Image Quotient 代表 クリエイティブディレクター、CMプランナー
観光・地域振興ビジネス講座 営業プレゼンテーション講座	公文 雅人	イーツアー株式会社 元代表取締役 ジョルダン株式会社「乗換案内」技術開発部長
エアラインビジネス講座 営業型客室乗務員養成セミナー	黒崎 怜菜	日系航空会社 客室乗務員
マナー・プロトコール講座	小林 恵美子	特定非営利活動法人日本マナー・プロトコール協会 認定講師
ビジュアルクリエイイト講座 プレゼンス向上セミナー	小林 都志乃 (KOBA)	ビューティーヴィジュアルクリエイター
営業プレゼンテーション講座 面談力ブラッシュアップセミナー	小町 千治	株式会社ゆうちょ銀行 元常務執行役、セメダイン株式会社 取締役 凸版印刷株式会社 執行役員海外統括本部長役
自己形成のキネマ講座	坂口 英明	ぴあ株式会社 元取締役、「ぴあ」編集部編集主幹 株式会社神泉工作室 代表
新商品プロデューサー育成塾	佐藤 千景	ピュラトスジャパン株式会社 広報/シニアプロダクトマネージャー
サイバー護身術講座	芝崎 章太郎	合同会社デジタルワークサポート 代表社員
交渉力養成講座	下村 正樹	三井物産株式会社 中部モビリティ統括
カラーマーケティング講座	高橋 恵梨香	合同会社エリッカーレ 代表社員(CEO) パーソナルカラリスト
面談力ブラッシュアップセミナー	寺坂 史明	サッポロビール株式会社 元代表取締役社長、株式会社大庄 監査役 株式会社シチズン時計 取締役、株式会社富士通ゼネラル 取締役
伝統工芸メーカー育成塾	富田 篤	株式会社富田染工芸代表取締役社長 東京伝統工芸士(東京染小紋)
第一印象力養成講座 プレゼンス向上セミナー	中井 信之	株式会社ビーアイズ 代表取締役 ポージングディレクター、俳優、イメージコンサルタント
ヘルスマネジメント 講座	成田 清司	日本ダイエット健康協会 常任理事 株式会社NHC 取締役
営業ヒアリング力養成講座 サイレントコミュニケーション講座 ブラインドコミュニケーション講座 ビジネス大阪弁講座	西村 由美	株式会社美キャリア 代表取締役社長 日本航空インターナショナル株式会社 元客室乗務員
伝統工芸メーカー育成塾	畠山 弘	畠山七宝製作所 代表 東京伝統工芸士(東京七宝)
ヘルスマネジメント 講座	半谷 駒子	一般社団法人日本健康生活推進協会 健康マスター認定講師 株式会社日本農業 総務部長
営業ロールプレイング講座	福田 厚司	株式会社ニチレイ 元専務取締役 株式会社ニチレイアイス 元代表取締役社長
伝統工芸メーカー育成塾	福田 隆	株式会社龍工房 代表取締役 東京伝統工芸士(東京くみひも)
自己プロデュース講座	干場 弓子	株式会社ディスカヴァー・トゥエンティワン Co-Founder 干場弓子事務所 代表
ひとり会社の始め方・育て方講座 人脈形成力養成講座	町野 聡美	株式会社Gol-Pal 代表取締役社長
リモート営業講座 営業ロールプレイング講座	松林 尚史	株式会社LUDUS 代表取締役 マッキンゼーアンドカンパニー 元経営コンサルタント
ボイストレーニング講座	ミニー・P	プロデューサー、作編曲・作詞家、ボイストレーナー 株式会社ウイングミュージック 代表取締役
ビジネス片仮名語講座 営業プレゼンテーション講座	武藤 一也	株式会社豆電球 代表取締役 東進ハイスクール 英語科講師
リモート営業講座 営業ロールプレイング講座	森 雄一	株式会社LUDUS 代表取締役 株式会社ボードウォーク 元マーケティング担当
食品ビジネス講座 営業ロールプレイング講座	山崎 範夫	株式会社サッポロライオン 元代表取締役社長
食品ビジネス講座 営業ロールプレイング講座	山崎 悠一	フードビジネスコンサルタント 株式会社リトルエイチ アドバイザー