



＜OMA 第1の柱＞ 日本初の営業楽部

- ★「営業」とは、相手の心のバリアを解き、強い**信頼関係**を構築することで、相手の**ニーズ**や**課題**を把握し、それを踏まえた**提案**や**アピール**を行うことです。
- ★顧客、上司、同僚、面接官、両親、友人、恋人など相手は異なるものの、ビジネスで行われることの**90%**、プライベートな世界でも**50%**は、「営業」だと言えます。
- ★この「営業」について**日本の大学で唯一**本格的に学べるのが、OMAの営業楽部です。
- ★営業楽部では**36講座**が開講されますので、ご自分が強化したい資質やスキルに結びつく講座を選んで受講することをお奨め

営業楽部の修了証書

- (1)営業楽部で開講される**36講座すべての第1回授業**(合計36コマ)を受講した方には、「営業楽部修了証書」を授与します。
- (2)36講座の第1回授業の内訳は、YouTubeが4講座、対面が32講座で、対面授業は以下の8日間のみを集められています。
4月23日、5月13日、6月3日、6月25日
9月9日、9月13日、9月17日、9月30日
- (3)したがって、営業楽部の修了を目指す方は、上記の**8日間は必ず出席**し、かつ**YouTubeで残りの4講座**の第1回授業を視聴すれば、修了要件を満たすことになります。

営業楽部／営業の世界を概観する

営業基礎講座

営業とは何か、なぜ営業は企業にとって重要なのか、営業はいかなるプロセスによって構成されるのかなど、営業の基本をコンパクトに解説します。

●回数／4回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／営業基礎

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
営業基礎Ⅰ	対面／Zoom	4月23日(日)2限	岡 俊明⑥
営業基礎Ⅱ		5月21日(日)4限	寺石 雅英⑤
営業基礎Ⅲ		6月24日(土)3限	岡 俊明⑥
営業基礎Ⅳ		7月29日(土)3限	寺石 雅英⑤

営業楽部／営業の世界を概観する

営業DX講座

多くの企業が導入し始めている「訪問しない営業」によって、従来型の訪問営業をはるかに上回る成果を獲得する方法や秘訣を学びます

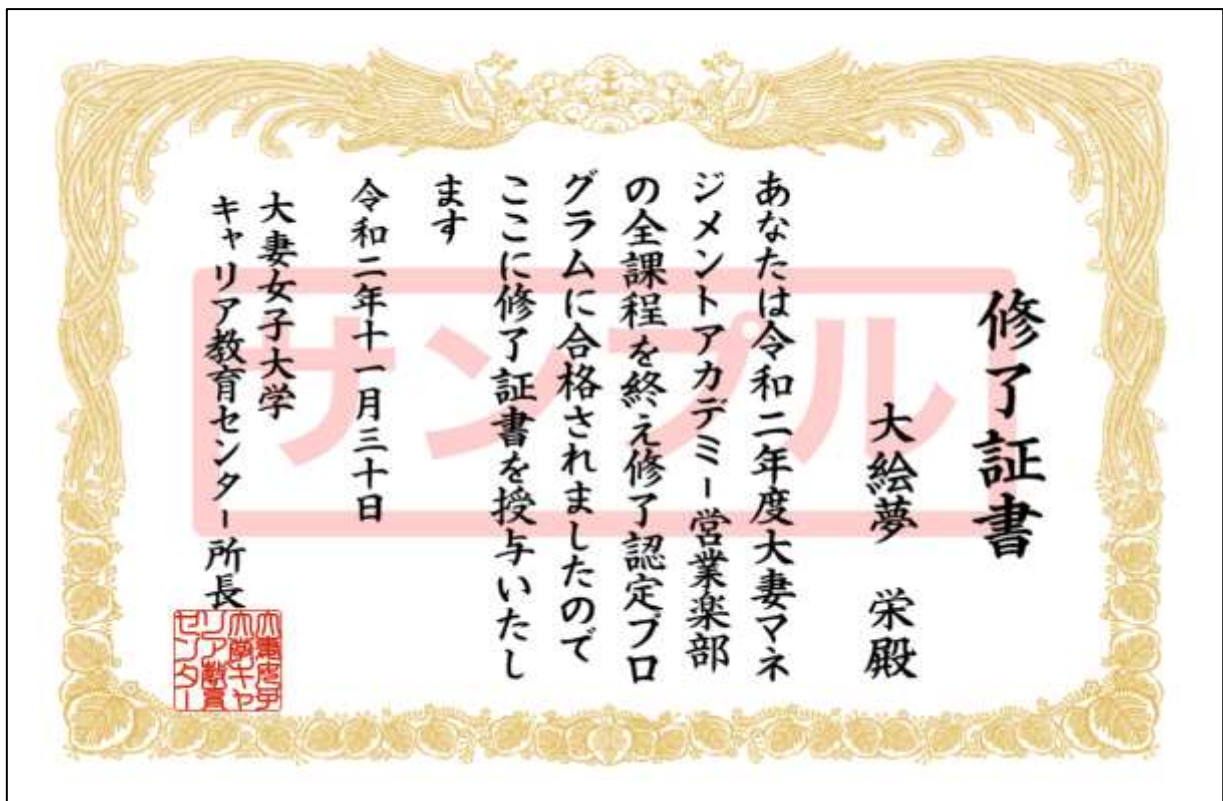
●回数／3回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／営業DX

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
DX時代の営業手法Ⅰ	対面／Zoom	4月23日(日)3限	村上 明英⑥
DX時代の営業手法Ⅱ		6月10日(土)3限	
DX時代の営業手法Ⅲ		7月16日(日)3限	



営業楽部／営業の世界を概観する

グローバル営業講座

海外での営業が、日本国内における営業とは何が決定的に異なるのかを学び、それを克服するために求められる能力やスキルを身につけます。

●回数／4回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／グローバル

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師 (数字は紹介ページ)
グローバル営業Ⅰ	対面／Zoom	9月17日(日)3限	佐藤 瑛人⑥
グローバル営業Ⅱ		10月14日(土)2限	公文 雅人⑤
グローバル営業Ⅲ		11月5日(日)4限	武藤 一也⑦
グローバル営業Ⅳ		11月11日(土)4限	伏木 香純⑩

営業楽部／営業の世界を概観する

業種別の営業スキル活用講座

食品ビジネス、広告ビジネス、航空・旅行ビジネス、人材ビジネス……など、業界ごとに異なる営業の展開方法や特色について学びます。

●回数／4回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／業種別

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師 (数字は紹介ページ)
食品ビジネスの営業スキル	対面／Zoom	9月17日(日)5限	岡 俊明⑥
人材ビジネスの営業スキル		11月5日(日)5限	細川 将⑥
航空・旅行ビジネスの営業スキル		12月3日(日)5限	公文 雅人⑤
広告ビジネスの営業スキル		12月3日(日)6限	石井 英彦⑥

営業楽部／営業の世界を概観する

総務企画の営業スキル活用講座

総務、人事、財務、企画等のスタッフ部門においてこそ、営業スキルや営業マインドの有無が業務パフォーマンスに大きな差をつけることを学びます。

●回数／5回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／総務企画

科 目	授業方式	実施日・時限／受講可能期間	講 師 (数字は紹介ページ)
営業とスタッフ部門	対面／Zoom	9月17日(日)2限	井上 俊也⑤
戦略的総務	YouTube	9月17日(日)～1月20日(土)	
戦略的財務			
戦略的企画	対面／Zoom	11月4日(土)4限	小野塚 邦子⑥
戦略的人事			

営業楽部／営業の世界を概観する

大学生の営業スキル活用講座

気遣い、アピール、共感、かけひき、人脈形成、就職活動など、営業スキルはビジネスだけでなく、学生のプライベートな世界をも豊かなものにするのを学ぶ講座です。

●回数／3回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／大学生

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
日常生活と営業スキル	対面／Zoom	9月17日(日)4限	寺石 雅英⑤
人脈形成と営業スキル		11月4日(土)3限	奥山 博⑦
就職活動と営業スキル		12月3日(日)4限	矢部 敏希⑥

営業楽部／情報の収集・分析・発信に習熟する

文章表現力養成講座

多くの女性誌から引っ張りだこの超人気美容ジャーナリスト・小田ユイコ氏が、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。

●回数／4回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／文章力

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
文章表現力演習Ⅰ	対面／Zoom	9月9日(土)2限	小田 ユイコ⑩
文章表現力演習Ⅱ	対面のみ	10月14日(土)5限	
文章表現力演習Ⅲ		11月18日(土)5限	
文章表現力演習Ⅳ		1月13日(土)5限	

※第1回はどなたでも参加できますが、第2回以降は受講人数の上限(12名程度)があります。受講希望者が上限人数を上回った場合には、抽選で受講者を決定します。

営業楽部／情報の収集・分析・発信に習熟する

プレゼン力養成講座

プレゼンノウハウを習得するとともに、実践的トレーニングを通して、自分を信じぬく力を養い、どの企業でも通用するメンタリティを習得します。

●回数／5回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／プレゼン

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
プレゼン力演習Ⅰ	対面／Zoom	4月23日(日)4限	野口 圭⑦ 石川 和也⑦
プレゼン力演習Ⅱ		5月21日(日)5限	
プレゼン力演習Ⅲ	対面のみ	6月10日(土)5限	
プレゼン力演習Ⅳ		6月24日(土)4限	
プレゼン力演習Ⅴ		7月16日(日)5限	

※第1回～第2回はどなたでも参加できますが、第3回以降は受講人数の上限(20名程度)があります。受講希望者が上限人数を上回った場合には、抽選で受講者を決定します。

営業楽部／情報の収集・分析・発信に習熟する

企業・産業分析力養成講座

相手の企業の特徴や、どのような顧客をめぐって、いかなる企業と競合関係にあるのかに関する情報を収集し、的確な分析を行う方法を学びます。就職活動にもかなり役立ちそうです。

●回数／2回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／企業分析

科目	授業方式	実施日・時限／受講可能期間	講師 (数字は紹介ページ)
企業・産業分析演習Ⅰ	YouTube	4月1日(土)～1月20日(土)	寺石 雅英⑤
企業・産業分析演習Ⅱ	対面／Zoom	7月16日(日)6限	松林 尚史⑥ 森 雄一⑥

営業楽部／情報の収集・分析・発信に習熟する

ビジネス敬語力養成講座

相手に不快感を与えないための最低限のマナーであり、それによって仕事ができる人間かどうかまで判断されてしまう敬語力の熟達を目指します。

●回数／2回

●実施キャンパス／一

●教材費／なし

●略称／敬語力

科目	授業方式	受講可能期間	講師 (数字は紹介ページ)
敬語力演習Ⅰ～Ⅱ	YouTube	5月13日(土)～1月20日(土)	寺石 雅英⑤

営業楽部／情報の収集・分析・発信に習熟する

時事問題基礎講座

新聞・テレビ離れの進むZ世代がどのようにニュースと接すればよいかを伝授するとともに、意欲のある学生は「eラーニングプログラム」に取り組みます。

●回数／1回+3カ月

●実施キャンパス／千代田

●教材費／1,650円(eラーニングを受講の場合)

●略称／時事問題

科目	授業方式	実施日・時限／受講可能期間		講師 (数字は紹介ページ)
		夏	冬	
時事問題入門	対面／Zoom	6月3日(土)5限	—	井上 俊也 ⑤
	YouTube	—	11月13日(月)～12月15日(金)	
時事問題演習	eラーニング	7月1日(土)～9月30日(土)	1月1日(月)～3月31日(日)	

営業楽部／情報の収集・分析・発信に習熟する

ITリテラシー講座

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ぶとともに、意欲のある学生は「インターネット検定」にチャレンジします。

●回数／13回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／ITリテ

科目	授業方式	実施日・時限／受講可能期間	講師 (数字は紹介ページ)
ITリテラシー入門	対面／Zoom	9月30日(土)5限	井上 俊也⑤
ITリテラシー演習Ⅰ～Ⅻ	YouTube	9月30日(土)～3月31日(日)	

営業楽部／考える力・創造する力を強化する

デザイン思考力養成講座

デザイナーがデザインを考案する際に用いるプロセスを、ビジネス上の課題や社会課題の解決のために活用する方法を学びます。

●回数／3回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／デザイン

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
デザイン思考力演習Ⅰ	対面／Zoom	5月13日(土)5限	山阪 佳彦⑨
デザイン思考力演習Ⅱ		6月10日(土)4限	
デザイン思考力演習Ⅲ		7月16日(日)4限	

営業楽部／考える力・創造する力を強化する

営業リベラルアーツ講座

日本ではビジネスから一番遠い存在であると考えられがちな「アート」や「哲学」を通じて、ビジネスに必要な知識や考え方を身につけます。

●回数／2回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／営業リベ

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
ビジネスのためのアート	対面／Zoom	6月25日(日)5限	井上 俊也⑤
ビジネスのための哲学		6月25日(日)6限	

営業楽部／考える力・創造する力を強化する

ロジカルシンキング講座

誰しもが苦勞する適性検査は、ロジカルシンキングの能力を見ていると言ってよいでしょう。意欲ある学生は、数学・思考力演習に取り組み、「数学・思考力検定」の合格を目指します。

●回数／17回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／2,000円(数学・思考力演習に進む場合)

●略称／ロジシン

科目	授業方式	実施日・時限／受講可能期間	講師 (数字は紹介ページ)
ロジカルシンキング入門	対面／Zoom	4月23日(日)5限	井上 俊也⑤
論理学演習	YouTube	4月23日(日)～1月20日(土)	
算術演習			
幾何学演習			
数学・思考力演習Ⅰ・Ⅱ	対面のみ	5月14日(日)1限・2限	
数学・思考力演習Ⅲ・Ⅳ		5月21日(日)1限・2限	
数学・思考力演習Ⅴ・Ⅵ		5月28日(日)1限・2限	
数学・思考力演習Ⅶ・Ⅷ		6月4日(日)1限・2限	
数学・思考力演習Ⅸ・Ⅹ		6月11日(日)1限・2限	
数学・思考力演習Ⅺ・Ⅻ		6月18日(日)1限・2限	
数学・思考力検定		6月25日(土)1限	

営業楽部／考える力・創造する力を強化する

営業マーケティング講座

マーケティングの基礎を体系的に学ぶとともに、営業の現場において、マーケティングの知識がどのように活用できるのかを考察します。

●回数／2回

●実施キャンパス／ ー

●教材費／なし

●略称／マーケ

科目	授業方式	受講可能期間	講師 (数字は紹介ページ)
営業マーケティング演習Ⅰ～Ⅱ	YouTube	9月13日(水)～1月20日(土)	井上 俊也⑤

営業楽部／考える力・創造する力を強化する

UX思考力養成講座

ユーザーの根本的なニーズに寄り添った「顧客体験」を設計する「UX(ユーザーエクスペリエンス)思考」を身につけ、その現実適用力を磨きます。

●回数／2回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／UX思考

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
UX思考力演習Ⅰ	対面／Zoom	9月9日(土)4限	天明 久尚⑨
UX思考力演習Ⅱ		10月8日(日)4限	

営業楽部／考える力・創造する力を強化する

営業行動経済学講座

人間や組織が意思決定の罫(バイアス)に陥りやすいパターンやケースに熟知することで、それを営業の場で活用できる能力を身につけます。

●回数／2回

●実施キャンパス／ ー

●教材費／なし

●略称／行動経済

科目	授業方式	受講可能期間	講師 (数字は紹介ページ)
営業行動経済学演習Ⅰ～Ⅱ	YouTube	9月9日(土)～1月20日(土)	寺石 雅英⑤

営業楽部／対人能力を強化する

リモートコミュニケーション講座

リモート環境で円滑なコミュニケーションが実現できるように、オンライン授業において、意思伝達やチームビルディングのワークを反復的に行います。

●回数／6回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／リモート

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
リモートコミュニケーション演習Ⅰ～Ⅱ	対面／Zoom	9月13日(水)4限～5限	西村 由美⑤
リモートコミュニケーション演習Ⅲ	Zoomのみ	10月8日(日)1限	
リモートコミュニケーション演習Ⅳ	※対面では実施 されませんので ご注意ください。	10月28日(土)2限	
リモートコミュニケーション演習Ⅴ		11月18日(土)2限	
リモートコミュニケーション演習Ⅵ		12月9日(土)2限	

※第1回～第2回はどなたでも参加できますが、第3回以降は受講人数の上限(10名程度)があります。受講希望者が上限人数を上回った場合には、抽選で受講者を決定します。

営業楽部／対人能力を強化する

非言語コミュニケーション講座

表情、姿勢、身振りなど、言葉によらないコミュニケーションに熟達することで、言葉によるコミュニケーションの精度をより高めることを目指します。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／非言語

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師 (数字は紹介ページ)
非言語コミュニケーション演習	対面／Zoom	6月25日(日)4限	浅井 永希⑩

営業楽部／対人能力を強化する

ビジネス雑談力養成講座

雑談のコツをつかむことによって、短時間に相手との距離を縮め、信頼関係を深め、良好な人間関係を築く力を磨きます。

●回数／2回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／雑談力

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師 (数字は紹介ページ)
雑談力演習Ⅰ	対面／Zoom	9月30日(土)4限	赤星 亨⑨ 岩本 浩幸⑨
雑談力演習Ⅱ		12月3日(日)3限	

営業楽部／対人能力を強化する

ビジネス交渉力養成講座

身近で多様な事例を交えながら、交渉力を高めるための理論的基礎を習得し、ロールプレイによって実践的な交渉力を磨きます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／交渉力

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師 (数字は紹介ページ)
交渉力演習	対面／Zoom	6月25日(日)2限	下村 正樹⑥

営業楽部／対人能力を強化する

ビジネス演技力養成講座

舞台俳優の訓練法を用いて、「周囲の状況を見極める能力」「状況に適した役割を演じる能力」「予想外の事態にアドリブで対応する能力」を磨きます。

●回数／3回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／演技力

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師 (数字は紹介ページ)
ビジネス演技力演習Ⅰ	対面／Zoom	6月3日(土)2限	大羽 雅子⑩
ビジネス演技力演習Ⅱ		7月1日(土)5限	
ビジネス演技力演習Ⅲ		7月29日(土)4限	

営業楽部／対人能力を強化する

ビジネス謝罪力養成講座

謝罪というピンチを、単に乗り切るだけでなく、相手から好感や信頼を獲得する最高のチャンスへと転ずる方法を学びます。日常のコミュニケーションスキルアップにもつながります。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／謝罪力

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
謝罪力演習	対面／Zoom	6月25日(日)3限	梅本 真琴⑦

営業楽部／対人能力を強化する

ボスマネジメント講座

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る、上司の性格や特性を理解した上で、お互いが快適かつ円滑に対話をしながら、上司を密かにコントロールする手法を学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／ボスマネ

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
ボスマネジメント演習	対面／Zoom	6月3日(土)3限	梅本 真琴⑦

営業楽部／対人能力を強化する

巻き込み力養成講座

自分が何らかのプロジェクトに取り組む時に、周りの人々からの信頼を獲得し、彼らをそこに引き入れる方法について学びます。

●回数／4回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／巻き込み

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
巻き込み力演習Ⅰ	対面／Zoom	9月9日(土)5限	小野塚 邦子⑤
巻き込み力演習Ⅱ		10月8日(日)5限	
巻き込み力演習Ⅲ	対面のみ	11月4日(土)5限	
巻き込み力演習Ⅳ		12月9日(土)5限	

営業楽部／自分自身に磨きをかける

セルフブランディング講座

自分の強みや価値に自信を持ってない人が、すでに自分の中にある唯一無二の「らしさ」を生かし、背伸びせずに自然体で自己を定義し、アピールする方法を学びます。

●回数／4回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／セルフ

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
セルフブランディング演習Ⅰ	対面／Zoom	5月13日(土)4限	村本 彩⑧
セルフブランディング演習Ⅱ～Ⅳ		5月27日(土)3限～5限	

営業楽部／自分自身に磨きをかける

ビジュアルクリエイイト講座

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KOBA講師が、各人の良さを引き出すメイク、状況に適したメイクの考え方や技術を伝授します。

●回数／7回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／KOBA

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
ビジュアルクリエイイト演習Ⅰ	対面／Zoom	5月13日(土)3限	KOBA ^⑩
ビジュアルクリエイイト演習Ⅱ		6月10日(土)6限	
ビジュアルクリエイイト演習Ⅲ		7月29日(土)2限	
ビジュアルクリエイイト演習Ⅳ		9月3日(日)3限	
ビジュアルクリエイイト演習Ⅴ		10月1日(日)1限	
ビジュアルクリエイイト演習Ⅵ		11月26日(日)2限	
ビジュアルクリエイイト演習Ⅶ		12月9日(土)3限	

営業楽部／自分自身に磨きをかける

自己認識力養成講座

自分の軸をもって主体的にキャリアを築いていくために、また自分らしく活躍していくために、「自己認識力」を向上させる方法を学びます。

●回数／8回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／自己認識

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
自己認識力演習Ⅰ	対面／Zoom	5月13日(土)2限	寺坂 史明 ^⑩ 臼井 淑子 ^⑩
自己認識力演習Ⅱ	対面のみ	6月10日(土)2限	
自己認識力演習Ⅲ		7月16日(日)2限	
自己認識力演習Ⅳ		9月3日(日)4限	
自己認識力演習Ⅴ		10月1日(日)4限	
自己認識力演習Ⅵ		11月11日(土)5限	
自己認識力演習Ⅶ		12月9日(土)4限	
自己認識力演習Ⅷ		1月13日(土)4限	

※第1回はどなたでも参加できますが、第2回以降は受講人数の上限(15名程度)があります。受講希望者が上限人数を上回った場合には、抽選で受講者を決定します。

営業楽部／自分自身に磨きをかける

表情としぐさの心理学講座

表情やしぐさが、人の印象を大きく左右することを理論的に学ぶとともに、その場に適した表情としぐさが自然と作れるようになることを目指します。

●回数／3回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／表情

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
表情としぐさの心理学Ⅰ	対面／Zoom	9月13日(水)2限	中井 信之 ^⑩
表情としぐさの心理学Ⅱ		10月8日(日)2限	
表情としぐさの心理学Ⅲ		11月4日(土)2限	

営業楽部／自分自身に磨きをかける

ボイストレーニング講座

講師が多くのタレント、政治家、学者などを指導してきた手法により、学生が人の心を惹き寄せる魅力的な声を手に入れるための訓練を行います。

●回数／2回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／ボイトレ

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
ボイストレーニング演習Ⅰ	対面／Zoom	9月13日(水)3限	ミニー・P⑩
ボイストレーニング演習Ⅱ		10月8日(日)3限	

営業楽部／自分自身に磨きをかける

心に届く話し方講座

元宝塚スターや有名予備校の花形講師の指導により、自分の感情や想いを聞き手にできるだけ正確に伝え、感動を引き出すためのスキルを学びます。

●回数／2回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／心に届く

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
心に届く話し方演習Ⅰ	対面／Zoom	6月3日(土)4限	麻央侑希⑧
心に届く話し方演習Ⅱ		6月24日(土)2限	武藤一也⑦

営業楽部／自分自身に磨きをかける

ヘルスマネジメント講座

営業担当者が、身体の健康を保つことで営業成果の向上が図れるように、「食」による健康について、特にダイエットに焦点を当てて学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／ヘルス

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
ヘルスマネジメント演習	対面／Zoom	9月30日(土)2限	成田 清司⑩

営業楽部／自分自身に磨きをかける

マインドフルネス講座

営業担当者が、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できるように、瞑想やヨガの基本を学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／マインド

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
マインドフルネス演習	対面／Zoom	9月30日(土)3限	池田 幹久⑩

営業楽部／実践的な営業能力を強化する

営業ゲーミフィケーション講座

株式会社セガエックスディーが開発したゲームを用いて、営業に必要な共感力、配慮力、瞬発力等の習得を目指します。

●回数／3回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／営業ゲーム

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
営業ゲーム演習Ⅰ	対面／Zoom	9月9日(土)3限	伊藤 真人⑦
営業ゲーム演習Ⅱ	対面のみ	10月14日(土)4限	
営業ゲーム演習Ⅲ		11月18日(土)4限	

※第1回はどなたでも参加できますが、第2回以降は受講人数の上限(30名程度)があります。受講希望者が上限人数を上回った場合には、抽選で受講者を決定します。

営業楽部／実践的な営業能力を強化する

営業ロールプレイング講座

営業担当者役の学生と顧客役の講師が、具体的な企業・状況設定の下に商談のロールプレイを行うことで、実践的な営業スキルを高めます。

●回数／6回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／ロール

科目	授業方式	実施日・時限	講師 (数字は紹介ページ)
営業ロールプレイング演習Ⅰ	対面／Zoom	9月13日(水)6限	石井 英彦⑥
営業ロールプレイング演習Ⅱ		9月27日(水)6限	
営業ロールプレイング演習Ⅲ		10月18日(水)6限	
営業ロールプレイング演習Ⅳ		11月8日(水)6限	
営業ロールプレイング演習Ⅴ		11月29日(水)6限	
営業ロールプレイング演習Ⅵ		1月13日(土)6限	

※第1回はどなたでも参加できますが、第2回以降は受講人数の上限(7名程度)があります。受講希望者が上限人数を上回った場合には、抽選で受講者を決定します。