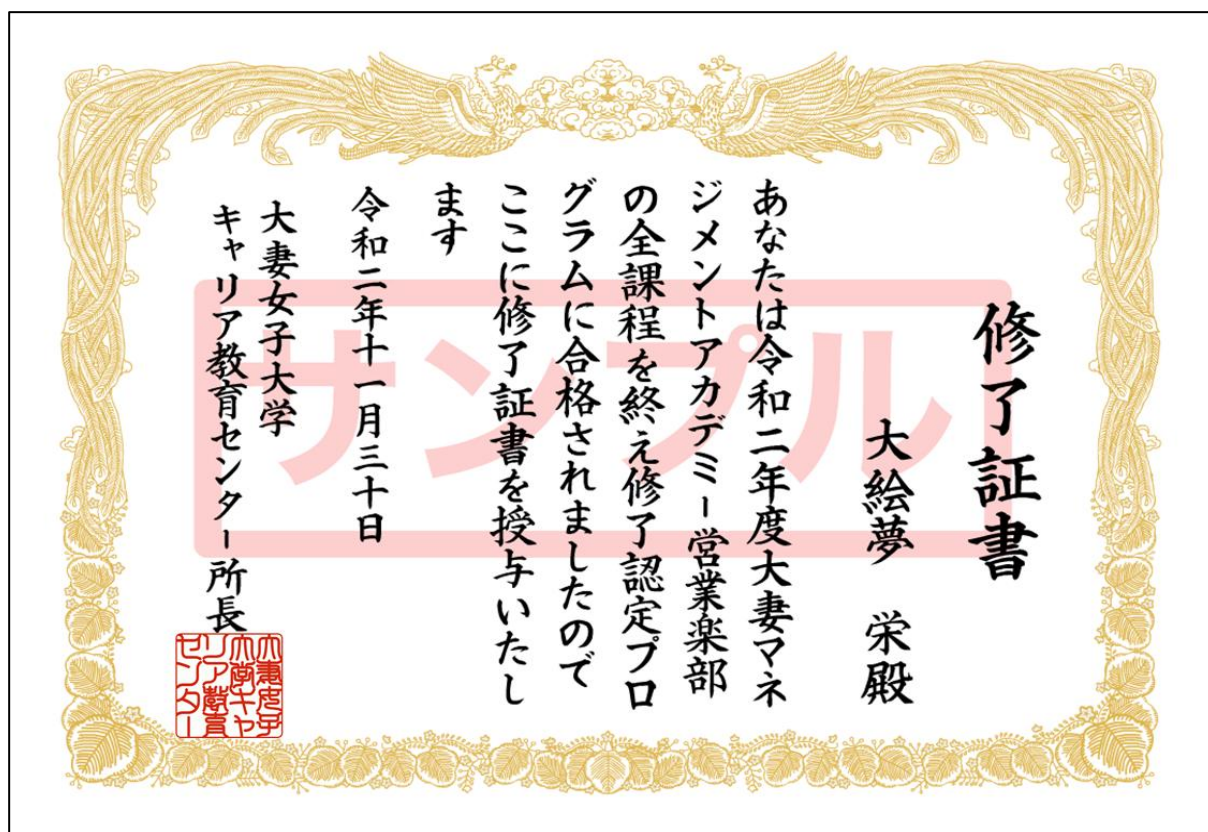


# 《OMA 第1の柱》 営業楽部

- ★「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44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します。
- ★44講座のうち、「営業楽部導入セミナー」と「営業楽部修了セミナー」を含む36講座を受講した学生に、営業楽部修了証書を授与します。



## 《営業楽部を計画的に修了するために》

- (1) 44講座のうち、受講が必須の「営業楽部導入セミナー」と「営業楽部修了セミナー」以外の42講座の内訳は、YouTubeでのオンデマンド講座が14講座、対面講座が28講座で、対面講座は以下の7日間(各日4講座)のみに集められています。

5月9日、6月6日、7月4日、7月30日

9月9日、9月10日、10月3日

- (2) したがって、オンデマンド講座14講座をすべて受講すれば、対面講座7日間のうち2日間(8講座)は受講できなくても、修了要件を満たせることになります。

# 営業楽部

## 営業楽部の修了を目指す

営業楽部導入セミナー

営業楽部修了セミナー

## 営業の世界を概観する

営業入門講座  
業界別・形態別の営業手法を学ぶ講座  
AI時代の営業手法を学ぶ講座

プロセス別の営業手法を学ぶ講座  
訪問しない営業手法を学ぶ講座  
営業でキャリアを築く方法を学ぶ講座

## 対人能力を強化する

チームビルディング講座  
ビジネス謝罪力養成講座  
ボスマネジメント講座  
電話恐怖症克服講座

ビジネス雑談力養成講座  
ビジネス交渉力養成講座  
人脈形成力養成講座  
頼る／任せるスキルを磨く講座

## 言葉の力をフルに活用する

傾聴力と共感力を磨く講座  
ストーリーテリング講座  
アサーティブな自己表現講座  
話を短くまとめるスキルを磨く講座

心に届く話し方講座  
ビジネス語彙力を磨く講座  
「No」を伝えるスキルを磨く講座  
感情を可視化するスキルを磨く講座

## 人間力を向上させる

目標達成力養成講座  
第一印象力養成講座  
セルフマーケティング講座  
ビジネス即興力養成講座  
イレギュラー対応力養成講座

ポジティブマインドセット講座  
表情としぐさの心理学講座  
ユーモアセンスを磨く講座  
人間観察力養成講座  
嘘と不正のメカニズムを学ぶ講座

## 営業基礎能力を習得する

モノのマーケティング講座  
グローバルマーケティング講座  
ITリテラシー講座  
論理的思考トレーニング  
アート思考トレーニング

コトのマーケティング講座  
タイムマネジメント講座  
情報収集力養成講座  
哲学思考トレーニング  
暗号資産の仕組みを知る講座

## 営業楽部／営業楽部の修了を目指す

### 営業楽部導入セミナー

営業楽部は営業職養成機関ではなく、どんな世界でも役立つオールマイティーの能力を磨き、どこに行っても通用する人材を育てる場であるという認識を固めて、営業楽部での学びをスタートします。

●回数／1回	●実施キャンパス／一	●教材費／なし	●略称／営業導入
科目	授業方式	受講可能期間	講師
営業楽部導入セミナー	YouTube	4月15日(水)～10月20日(火)	寺石 雅英

営業楽部／営業の世界を概観する

## 営業入門講座

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／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／営業入門

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
営業の基本を学ぶ	対面&Z	5月9日(土)4限	岡 俊明

営業楽部／営業の世界を概観する

## プロセス別の営業手法を学ぶ講座

アプローチ⇒ヒアリング⇒プレゼン⇒クロージング⇒アフターフォローという営業プロセスごとに、どのような営業手法が求められるのかを学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／プロセス別

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
プロセス別の営業手法	対面&Z	9月9日(水)5限	岡 俊明

営業楽部／営業の世界を概観する

## 業界別・形態別の営業手法を学ぶ講座

業界の違いや、相手が個人か法人か、新規開拓かルート営業かなどの営業形態の違いによって、営業手法がどのように変わるのかを学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／業界別

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
業界別・形態別の営業手法	対面&Z	9月10日(木)5限	石井 英彦

営業楽部／営業の世界を概観する

## 訪問しない営業手法を学ぶ講座

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／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／訪問無営業

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
訪問しない営業手法	対面&Z	7月30日(木)3限	村上 明英

営業楽部／営業の世界を概観する

## AI時代の営業手法を学ぶ講座

営業の世界にAIが用いられることによって、これまでの営業の考え方や手法がどのような方向に変化していくのかを考察します。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／AI営業

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
AI時代の営業手法	対面&Z	9月10日(木)3限	村上 明英

営業楽部／営業の世界を概観する

## 営業でキャリアを築く方法を学ぶ講座

転職によってキャリアアップを目指すのが当たり前になった時代において、卒業後10年間にどのようにキャリアを築いていくのが望ましいのかのイメージを掴むための講座です。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／－

●略称／キャリア

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
戦略的キャリアアップ	対面&Z	7月4日(土)3限	佐藤 瑛人

営業楽部／対人能力を強化する

## チームビルディング講座

チームメンバー1人ひとりのスキルや能力、経験などを最大限に引き出し、目標を達成できる強力なチームを作る方法を学ぶ講座です。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／チーム

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
チームビルディング演習	対面&Z	7月30日(木)2限	豊福 公平

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／1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
雑談力演習	対面&Z	10月3日(土)5限	野口 圭 石川 和也

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。

●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
謝罪力演習	対面&Z	7月30日(土)4限	梅本 真琴

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
交渉力演習	対面&Z	9月9日(水)2限	豊福 公平

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、上司を巧み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
ボスマネジメント演習	対面&Z	6月6日(土)4限	阿部 静

営業楽部／対人能力を強化する

## 人脈形成力養成講座

何よりも人脈を重視して成功を収めてきた講師が、人脈を増やしたいけどどう始めればいいのかわからない方、ネットワーキングが苦手な方に、キャリアやビジネスを加速させる人脈構築の秘訣を伝授します。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／人脈形成力

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
人脈形成力演習	対面&Z	9月9日(水)3限	矢部 敏希

営業楽部／対人能力を強化する

## 電話恐怖症克服講座

若い世代の固定電話恐怖症が社会問題となっています。いつ、誰からかかってくるかわからない音声だけのコミュニケーションに対する恐怖心をこの講座で克服します。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／電話恐怖症

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
電話コミュニケーション入門	対面&Z	5月9日(土)5限	白井 裕美

営業楽部／対人能力を強化する

## 頼る／任せるスキルを磨く講座

他者に効果的に頼り、信頼して任せる技術を習得する実践型講座です。コミュニケーション力とリーダーシップを高め、チームでの成果を最大化する方法を学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／一

●教材費／なし

●略称／頼るスキル

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
頼る／任せるスキル	YouTube	8月3日(月)～10月20日(火)	寺石 雅英

営業楽部／言葉の力をフルに活用する

## 傾聴力と共感力を高める講座

相手との信頼関係を築き、問題解決やコミュニケーションをスムーズに進めるために不可欠な傾聴力や共感力を強化する講座です。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／傾聴力

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
傾聴力演習	対面&Z	5月9日(土)2限	梅本 真琴

営業楽部／言葉の力をフルに活用する

## 心に届く話し方講座

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／1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
心に届く話し方演習	対面&Z	6月6日(土)5限	武藤 一也

営業楽部／言葉の力をフルに活用する

## ストーリーテリング講座

自己PR、面接、プレゼンテーション等の場で、相手や聞き手を惹きつける「心に刺さるストーリーの作り方」や「共感を呼ぶ話術」をマスターします。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／ストーリー

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
ストーリーテリング演習	対面&Z	9月10日(木)4限	門脇 正法

営業楽部／言葉の力をフルに活用する

## ビジネス語彙力を磨く講座

会社の上司・同僚や取引先と円滑なコミュニケーションができるよう、学生にとっては理解しづらいビジネス用語や独特の言い回しを学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／語彙力

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
ビジネス語彙力演習	対面&Z	7月30日(木)5限	石井 英彦

営業楽部／言葉の力をフルに活用する

## アサーティブな自己表現講座

アサーティブコミュニケーションの基本を学ぶとともに、日常生活やビジネスにおける自己表現の改善に向けた第一歩となるよう、ワークやロールプレイに取り組みます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／アサーティブ

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
アサーティブ演習	対面&Z	6月6日(土)3限	寺坂 史明 臼井 淑子

営業楽部／言葉の力をフルに活用する

## 「No」を伝えるスキルを磨く講座

拒絶の意思や不快感などの言いにくいことを、相手を傷つけず関係性も壊さずに伝えるためにはどうしたら良いのかを学ぶ講座です。

●回数／1回

●実施キャンパス／ ー

●教材費／なし

●略称／Noを伝える

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
「No」を伝えるスキル	YouTube	6月18日(木)～10月20日(火)	寺石 雅英

営業楽部／言葉の力をフルに活用する

## 話を短くまとめるスキルを磨く講座

考えたこと、言いたいことを瞬時に言語化する方法を身につけることで、会議、面接、企画書作成との場面での伝達力や説得力を高めます。

●回数／1回

●実施キャンパス／一

●教材費／なし

●略称／話を短く

科目	授業方式	受講可能期間	講師
話を短くまとめるスキル	YouTube	5月9日(土)～10月20日(火)	寺石 雅英

営業楽部／言葉の力をフルに活用する

## 感情を可視化するスキルを磨く講座

自分の感情を客観的に捉える手法を身につけることで、その時々感情に振り回されることのない、健康な精神状態や意思決定の質の高さを確保することを目指す講座です。

●回数／1回

●実施キャンパス／一

●教材費／なし

●略称／感情可視化

科目	授業方式	受講可能期間	講師
感情を可視化するスキル	YouTube	9月8日(火)～10月20日(火)	寺石 雅英

営業楽部／人間力を向上させる

## 目標達成力養成講座

「なりたい自分＝目標」の存在は、生きる力にスイッチを入れます。目標を実現するためにやるべきこと、そして逆にそれを邪魔するものについて学び、なりたい自分への最短距離を模索します。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／目標達成力

科目	授業方式	実施日・時限	講師
目標達成力演習	対面&Z	6月6日(土)2限	豊福 公平

営業楽部／人間力を向上させる

## ポジティブマインドセット講座

自己受容やポジティブな思考の実践が不足していることが、多くの人々の心の健康に影響を与えています。本講座では、ストレスや不安に立ち向かい、ポジティブな思考や感情を持つための具体的な方法について学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／ポジティブ

科目	授業方式	実施日・時限	講師
ポジティブマインドセット演習	対面&Z	7月4日(土)2限	豊福 公平

営業楽部／人間力を向上させる

## 第一印象力養成講座

これまで7,000人以上のタレント養成に尽力してきた講師の実践的な指導により、最初の15秒で好印象を作り上げる方法を身につけます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／第一印象力

科目	授業方式	実施日・時限	講師
第一印象力演習	対面&Z	9月10日(木)2限	中井 信之

営業楽部／人間力を向上させる

## 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／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／表情しぐさ

科目	授業方式	実施日・時限	講師
表情としぐさの心理学	対面&Z	10月3日(土)2限	中井 信之

営業楽部／人間力を向上させる

## セルフマーケティング講座

理想的なキャリアを築くために、今からできる「キャリアの第一歩を作る方法(憧れの仕事をしている人との繋がりづくり、SNSでのセルフマーケティング等)」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／セルフマーケ

科目	授業方式	実施日・時限	講師
セルフマーケティング入門	対面&Z	7月4日(土)4限	佐藤 瑛人

営業楽部／人間力を向上させる

## ユーモアセンスを磨く講座

ユーモアがある人は、有能で親しみやすい印象を与え、ユーモアのある職場は創造性や生産性が高いと言われています。本講座では、ユーモアセンスを磨くためには、日頃からどんな着眼点や習慣が求められるのかを学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／—

●教材費／なし

●略称／ユーモア

科目	授業方式	受講可能期間	講師
ユーモアセンス演習	YouTube	4月18日(水)～10月20日(火)	野口 圭 石川 和也

営業楽部／人間力を向上させる

## ビジネス即興力養成講座

想定外の質問、突然のスピーチやアイデア出しなど、ビジネスの現場では「即興力」が強力な武器になります。本講座では、インプロビゼーションのテクニックを楽しく学び、ビジネスシーンで活用できる力を養います。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／即興力

科目	授業方式	実施日・時限	講師
即興力演習	対面&Z	7月4日(土)5限	野口 圭 石川 和也

営業楽部／人間力を向上させる

## 人間観察力養成講座

相手の言葉遣い、目線、表情、しぐさ等から、相手の性格、好み、思考・行動パターン、その時の気分や主張等を見抜く手法を学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／—

●教材費／なし

●略称／人間観察力

科目	授業方式	受講可能期間	講師
人間関係構築力演習	YouTube	9月9日(水)～10月20日(火)	寺石 雅英

営業楽部／人間力を向上させる

## イレギュラー対応力養成講座

予期せぬ状況や問題に対して冷静に判断し、柔軟かつ迅速に対応するための状況分析力、判断力、柔軟な思考、解決策の提案力、ストレス下での冷静なコミュニケーション等について学びます。

●回数／1回 ●実施キャンパス／千代田 ●教材費／なし ●略称／イレギュラー

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
イレギュラー対応力演習	対面&Z	5月9日(土)3限	大久保 理絵

営業楽部／人間力を向上させる

## 嘘と不正のメカニズムを学ぶ講座

行動経済学の視点から、人間が嘘や不正を正当化してしまうメカニズムを明らかにするとともに、それを未然に防ぐ方法を考えます。

●回数／1回 ●実施キャンパス／ — ●教材費／なし ●略称／嘘と不正

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
嘘と不正のメカニズム	YouTube	5月28日(木)～10月20日(火)	寺石 雅英

営業楽部／営業基礎能力を習得する

## モノのマーケティング講座

よき営業によきマーケティングありと言います。商品やサービスそのもののマーケティングの事例をマーケティング理論とともに解説します。

●回数／1回 ●実施キャンパス／ — ●教材費／なし ●略称／モノマーケ

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
モノのマーケティング入門	YouTube	5月16日(土)～10月20日(火)	井上 俊也

営業楽部／営業基礎能力を習得する

## コトのマーケティング講座

商品やサービスの消費のプロセスに着目したものが「コト消費」です。このマーケティングの事例の紹介と理論の解説を行います。

●回数／1回 ●実施キャンパス／ — ●教材費／なし ●略称／コトマーケ

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
コトのマーケティング入門	YouTube	6月6日(土)～10月20日(火)	井上 俊也

営業楽部／営業基礎能力を習得する

## グローバルマーケティング講座

企業が自社の商品を世界中の市場に展開し、異なる文化や市場ニーズに対応しながら、統一されたマーケティング戦略を実施する方法を学びます。

●回数／1回 ●実施キャンパス／千代田 ●教材費／なし ●略称／グローバル

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
グローバルマーケティング入門	対面&Z	10月3日(土)4限	竹内 則夫

営業楽部／営業基礎能力を習得する

## タイムマネジメント講座

多忙なスケジュールの中で、戦略的時間を確保し、意思決定の質を向上させるための実践的なタイムマネジメント手法を学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／タイムマネ

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
タイムマネジメント演習	対面&Z	10月3日(土)3限	阿部 静

営業楽部／営業基礎能力を習得する

## ITリテラシー講座

スマホとSNSだけでコミュニケーションを行ってきたZ世代が、社会に出て最初にぶつかる壁とも言える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力を高める講座です。

●回数／1回

●実施キャンパス／ ー

●教材費／なし

●略称／ITリテ

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
ITリテラシー入門	YouTube	7月29日(土)～10月20日(火)	井上 俊也

営業楽部／営業基礎能力を習得する

## 情報収集力養成講座

現代社会の出来事を多角的・公正に理解・判断し、その課題を解決するために、日々のニュースとどのように接すれば良いのかを学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／ ー

●教材費／なし

●略称／情報収集力

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
情報収集の効果的手法	YouTube	4月29日(水)～10月20日(火)	井上 俊也

営業楽部／営業基礎能力を習得する

## 論理的思考トレーニング

「推論」「判断推理」「順列・組み合わせ」などの問題演習に取り組むことによって、ビジネスに不可欠な論理的に物事を考えるトレーニングを行います。

●回数／1回

●実施キャンパス／ ー

●教材費／なし

●略称／論理思考

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
論理的思考トレーニング	YouTube	6月27日(土)～10月20日(火)	井上 俊也

営業楽部／営業基礎能力を習得する

## 哲学思考トレーニング

哲学を通じて、ビジネスに必要な思考方法を習得し、それをコミュニケーション、合意形成、問題解決のレベルアップにつなげるトレーニングを行います。

●回数／1回

●実施キャンパス／ ー

●教材費／なし

●略称／哲学思考

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
哲学思考トレーニング	YouTube	7月8日(水)～10月20日(火)	井上 俊也

営業楽部／営業基礎能力を習得する

## アート思考トレーニング

アートを通じてビジネスに必要なスキルを身につけ、そのレベルアップを図るため、アート(美術、音楽)の鑑賞のマナーを学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／—

●教材費／なし

●略称／アート思考

科目	授業方式	受講可能期間	講師
アート思考トレーニング	YouTube	7月18日(土)～10月20日(火)	井上 俊也

営業楽部／営業基礎能力を習得する

## 暗号資産の仕組みを知る講座

暗号資産に関する予備知識を持たない方を対象に、ブロックチェーン技術や暗号資産の基本原則、取引の仕組みをわかりやすく解説します。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／暗号資産

科目	授業方式	実施日・時限	講師
暗号資産入門	対面&Z	9月9日(水)4限	初澤 慶介

営業楽部／営業楽部の修了を目指す

## 営業楽部修了セミナー

営業楽部の対面講座は10月3日で終了し、オンデマンド講座も10月10日までで非公開となりますので、営業楽部修了希望者は10月10日までに、少なくとも「営業楽部導入セミナー」を含む43講座を受講していることとなります。そして、最後の関門となるのが、修了試験に相当するこの「営業楽部修了セミナー」です。

「営業楽部修了セミナー」では、営業楽部で身につけた知識やスキルを活かした「営業ロールプレイング(営業場面を想定した講師との面談)」と、簡単な「筆記試験(論理的思考力)」に取り組みます。合格になるまで、個別指導と再チャレンジを繰り返すことによりレベルアップを目指すのですが、これによってOMAとして自信を持って社会に送り出すことができる人材が誕生することになり、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。なお、「筆記試験」に関しては、「論理の迷宮ワークショップ(5回シリーズ)」を受講すれば免除されます。

「営業楽部修了セミナー」は、12月～1月に合計11コマ開講されますので、なるべく早めにチャレンジをスタートさせて場数を踏み、自らを成長させてください。不合格は嫌なことかもしれませんが、不合格の数だけ、貴重なアドバイスをもらいレベルアップが実現するわけですから、むしろ歓迎すべきことかもしれませんね。

●回数／最大11回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／営業修了

科目	授業方式	実施日・時限	講師
営業修了セミナーⅠ	対面のみ	11月21日(土)3限～5限	岡 俊明 石井 英彦 公文 雅人 半谷 駒子 井上 俊也 寺石 雅英
営業修了セミナーⅡ			
営業修了セミナーⅢ			
営業修了セミナーⅣ		12月5日(土)3限～5限	
営業修了セミナーⅤ			
営業修了セミナーⅥ			
営業修了セミナーⅦ		12月19日(土)3限～5限	
営業修了セミナーⅧ			
営業修了セミナーⅨ			
営業修了セミナーⅩ		1月16日(土)4限～5限	
営業修了セミナーⅪ			