

令和7年度 学んですぐ実践！『仕事力・経営力アップ講座』第8回

「顧客志向」の営業は、 コミュニケーションスキルが9割！

[レベル]

初級(予備知識なしでも
理解できる)

中級(基本的な知識が必要)

上級(応用レベル、専門的な内
容を含む)

[会場]

大阪府立中之島図書館
別館2階
多目的スペース3

[参加費]

無料

[定員]

60名

(要事前申込 先着順)

※定員に達し次第締め切ります。

[申込方法]



詳細は、裏面をご覧ください

【お問合せ】

大阪府立中之島図書館
ビジネス支援課
(担当:砂川・内田)

大阪市北区中之島 1-2-10
電話:06-6203-0474

令和8年1月21日(水)

18時30分～20時00分(開場18時00分)

「営業」は事業の成長に欠かせませんが、営業の実務には「難しい」、「苦手」といったネガティブな印象を持たれることも少なくありません。

そこで本セミナーでは、営業担当者が成果を上げるために必要なコミュニケーションスキルを実践的に学びます。ペーシングやアクティブライシング、SPIN 話法、FABE 話法、プロスペクト理論などを解説し、ワークショップを通じて理解を深めます。

これらの基礎的なスキルや知識を学習するだけでも、営業に対する印象が変わってきます。そして営業に対する印象が変われば、顧客対応にも自信を持ち、前向きに取り組んでいくことができます。

講師: 吉野 真也 さん

(白梅経営パートナー・代表)

白梅(しらうめ)経営パートナー代表・中小企業診断士。
大学職員として9年半勤務した後、経営コンサルタント事務所で1年間の実務経験を積み、独立。



近年は社会全体で“学び直し(リスキリング)”の需要が高まり、実務に直結する知識への期待も大きくなっています。中でも営業領域は体系的に学ぶ機会が少なく、多くの若手が“先輩のやり方”頼みになりがちです。そこで本セミナーでは、基本を言語化し、誰でも再現できる形に整理してお伝えします。

「汎用性が高く、仕事にすぐ活かせる学び」を追求し、受講後すぐに成果につながる実践的な内容を90分に凝縮してお届けします。

●申込方法のご案内

申込期間:12月17日(水)9時00分～1月20日(火)20時00分

*定員に達しましたら、期間内でも受付を終了いたします。



1 インターネットでのお申込み *中之島図書館ホームページからもアクセスできます。

<https://lgpos.task-asp.net/cu/270008/ea/residents/procedures/apply/11ed46d9-6bcb-482a-8456-c7694f23b38a/start>

2 窓口、FAXでのお申込み

「参加申込用紙」にご記入のうえ、中之島図書館2階「調査相談カウンター」へお持ちいただくな
FAXでお申込みください。

FAX送信先:06-6203-4913 大阪府立中之島図書館 ビジネス支援課 宛

●参加申込用紙

※申込時に記入された個人情報は、本講座実施時の資料としてのみ使用します。

開催日	令和8年1月21日(水) 18:30～20:00 (仕事力・経営力アップ講座 第8回)		
名前 (必須)	(フリガナ)		
電話番号		FAX番号	
メールアドレス	@		
所属		業種	
部署名		役職	

●会場案内図

大阪府立中之島図書館 別館2階 多目的スペース3

<最寄駅>
・Osaka Metro(地下鉄)御堂筋線・京阪本線
「淀屋橋」駅
(1号出口)北東へ約300メートル
・京阪中之島線「なにわ橋」駅
(1番出口)西へ約300メートル
・京阪中之島線「大江橋」駅
(6番出口)東へ約300メートル

