

## 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。パーシングやアクティブリスニング、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: よしの しんや  
吉野 眞也 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」へお持ちいただくか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

