

なぜ、あの人に仕事が集まるのか？ ～売り込まなくても選ばれる人の仕事術～

【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:島添・内田)

大阪市北区中之島 1-2-10
電話:06-6203-0474

令和 8 年 8 月 19 日(水)

18時30分～20時00分(開場18時00分)

本セミナーでは、「なぜ、あの人に仕事が集まるのか？」という問いを出発点に、売り込まずに選ばれる人に共通する思考と行動の特徴を体系的に整理します。

まず、成果につながる「仕事の流れ」を分解し、どの段階で差が生まれるのかを明らかにします。次に、顧客が抱える表面的な要望と本当の課題の違いを理解し、「仮説を立てて確かめる」という基本的な思考法を解説します。さらに、具体的な事例を通して、信頼が生まれるヒアリングと提案のポイントを紹介します。

営業職はもちろん、経営者、起業家、管理職、士業など、「相手に選ばれる力」を高めたい方にもおススメの内容です。

こうばい かずあき
講師: 勾梅 和章 さん

(プラムセントコンサルティング 代表)



製造業・卸売業・小売業と幅広い業界で経験を積み、新規開拓から営業戦略やマーケティング戦略の立案まで、営業・集客の実務に携わってきました。食品原材料、健康食品、化粧品、包装資材、省力化機械など多様な商材を扱い、BtoB・BtoC 双方の現場を経験しています。

現在は中小企業診断士として活動し、これまで 300 件を超える経営相談に携わり、多くの企業や起業家の販路開拓、営業改善、事業成長を支援しています。

本講座では、長年の営業経験と支援現場で得た知見をもとに、「売り込む営業」ではなく、「顧客に選ばれるための考え方と実践方法」をわかりやすくお伝えします。

●申込方法のご案内

申込期間:7月15日(水)9時00分～8月18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/e541a9a2-013a-4a44-a2ef-e7a461e915a4/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8月19日(水) 18:30～20:00 (仕事力・経営力アップ講座 第3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

