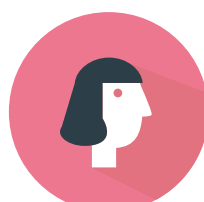




全国300社以上の実績多数!!



レストラン



美容院



オフィス



個人宅

現状を  
変えたいけど  
お金は  
かけたくない

お客様を  
なんとかして  
増やしたい

毎日かかる  
電気代を  
安くしたい

そんな  
悩みを

解決します!

株式会社 NEXT Tel: 053-525-7567  
ソリューション事業部  
(平日 9:00~18:00)

NEXTGROUP

検索

浜松本社 〒430-0944  
静岡県浜松市中区田町 22321 ビオラ田町 3F

名古屋営業所 〒460-0007  
愛知県名古屋市中区新栄 3丁目 20-27 アクシオス千種

福岡営業所 〒810-0801  
福岡県福岡市博多区中洲 5 3 8 アクア博多 5

# 名古屋セミナー通信

Nagoya Seminar News Letter

Vol. 9

## 販売士の資格を活かし未来を拓ける

私たち東海販売士協会は、平成27年4月に販売士と地域経済をつなぐネットワークとして、東海4県(愛知・岐阜・三重・静岡)の販売士有志が設立しました。その目的の一つとして、販売士検定を活用した人材育成支援があります。

私は東海販売士協会の一員として、販売士有資格者がさらに羽ばたき、地域企業の成長を支える人材となるよう促すなど、働きながらキャリアアップを図りたい方々を対象にセミナー等を通して支援しています。

私は人前で話すようになって、気づいた事があります。それは、伝えたいことのほとんどが全ての人には伝わらないということです。もっと具体的に説明すると、相手の知識量や経験値に左右され、解釈に違いが出てくるという事が分かったのです。そこで、心理学を学ぶほか、もっと分かりやすく伝える方法はないのか、他の講師はどうやっているのだろうかとか多くのセミナーを受講しました。

そして、メラビアンの法則やラポール形成の重要性を知り、話し方、伝え方を変えていきました。そこで、セミナーとは、受講者の視点では他者との考えの違いに気づく場であり、講師の視点では自身がセミナーを行う際のアウトプットを意識しながらインプットする場と考えるようになりました。

また、私自身の失敗として、タイムマネジメントが上手く出来ず伝えたい事を伝えきれない、受講者の心を動かさずやる気にさせることが出来ない等があります。これを解決するは、場数を踏むことが重要だと感じており、さらに時間内に話が収まるように台本もつくり練習しています。

セミナーは1回1回が真剣勝負です。きちんと練習をしなければ良い結果はできません。これは、スポーツの世界と同じだと感じています。例えば、成功をイメージすることで、そこに近づく努力をしていきます。メンタル面での影響も大きく、トレーニングしていくことが非常に重要だと感じています。

私の今後の目標は、『販売士資格取得対策講座』をはじめ、取得後のネットワークの提供、更新研修などを充実していくことです。伝える技術は、販売接客でも活きます。

販売士検定は平成27年度から、マーケティング力強化で流通・小売をリードしていけるように試験制度もリニューアルされました。このことは、販売促進や生産性の向上、インバウンド・ショッピング(在日外国人客)への対応へも繋がっていき、ますます販売士の資格が未来へと広がっていくと感じています。

東海販売士協会理事 石橋 聖紀

リクルートグループ人材派遣会社にて、営業、人材コーディネーターとして約800名の経営者・人事担当者と面談し、約2000名の求職者を支援。その後、新卒就職支援会社へ転職し、愛知県委託事業(新卒支援)の責任者として、合同企業説明会延べ52回、人事交流会等を運営。「企業、学生双方の声が分かる」セミナー講師として就職希望者を支援。現在は、厚生労働省委託事業の人材育成アドバイザーとして経営者向けのコンサルティングを担当。



【発行元】 一般社団法人 東海中小企業支援協会 【運営】 タスクール 伊藤恭子・小林知奈・濱本高志・中尾誠・吉家直美

【制作】 コピーライティング: Team N+1 ミツコ 洋一 / Webページ: レスキューワーク株式会社 水野 史土 / デザイン: 学び舎mom