

～営業職のすすめ～

今年も早や5か月が過ぎ、梅雨の時期を迎えました。今回は経験の有無を問わない求人の多い職種、営業職についてお話しします。

営業職については以下のようなイメージを持っておられる方が多いと思います。

「ノルマがあり、サービス残業が多く（営業手当に含まれている？）、口が上手くなければ勤まらない。」

どんな会社でも売り上げ目標があるように、営業にも当然目標はあります。営業職以外にもコスト削減の目標があるのと同じです。遅くまで事務所に残っていることは評価されないどころか非効率とみなされるのが現在です。また、有能とされる営業マンは寡黙の人が多く、相手の話をよく聴き、自社の製品やサービスをカスタマイズすることにつながっています。

どんな商品でも売ってくるのが営業だ、という話は今では全く通用しません。

営業職は会社と顧客をつなぐ広報マンです。顧客を大事にし、自社の商品やサービスの向上につなげていく仕事です。

人を想い、人の話に耳を傾けるあなたにはぴったりの仕事です。

ご興味がおありでしたら、お気軽にクレオ大阪西・マザーズにご来所またはお問合せください。

定例セミナーのお知らせ

日時	内容	定員
6/9(木)10:30～11:30	職業適性診断で「自分」を理解しよう！	7名
6/16(木)10:00～11:30	始める時にしておきたい「就職活動のエッセンス」	7名
7/7(木)10:30～11:30	職業適性診断で「自分」を理解しよう！	7名
7/21(木)10:00～11:30	始める時にしておきたい「就職活動のエッセンス」	7名
随時（1回1時間程度）	PC(Excel, Word)独習プログラム	—

女性限定のセミナーです。一時保育あり（生後6か月から就学前 要予約）

★お申し込み・お問い合わせは、クレオ大阪西・マザーズまで ☎06-6467-5145