

営業女子力UPプロジェクト

【一般財団法人大阪市男女共同参画のまち創生協会】

事業を行った背景

- 大阪の20～59歳女性の就業率は、全国45位と最低水準である。
- 大阪では中小企業が9割。採用や人材育成に関する負担感も高く、中でも女性営業職の育成や継続就労は課題である。
- 営業職は、求人が多いが希望者が少なく、就職しやすい職種である。
- 女性にとっては、子育て中でも時間の融通が取りやすいというメリットがある。また、営業職に必要なコミュニケーション能力と言う点で、女性にこそふさわしい仕事ともいえる。

目的・目標

- 目的
営業女子の育成により、大阪の営業女子力をUPし、女性の活躍促進と地域経済の活性化をめざす。

目標	結果
①研修事業ステップ1参加者数:30人 満足度:80%以上	参加者数:29人 応募者数:39人 満足度:100%
②研修事業ステップ2参加者数:30人 満足度:80%以上	参加者数:24人 応募者数:42人 満足度:100%

事業の特徴

- 営業職は、一つの「資格」
営業職は、業種・職種の垣根を越えて活用できるポータブルスキル、一つの「資格」と捉えて、そのスキル取得のプログラムを提供。
- 入口から出口までトータルに支援
基礎知識取得研修から実践研修、キャリアカウンセリング、インターンシップ、就職面接支援までをサポート。

連携団体

- 大阪市
- クレオ大阪(大阪市立男女共同参画センター中央館)
- 大阪市しごと情報ひろば
- 大阪市女性活躍リーディングカンパニー認証企業
- 大阪府中小企業家同友会
- 株式会社ブレインワークス
- 株式会社アソウ・ヒューマニーセンター
- インターンシップ受入企業

事業の効果

女性にとって	企業にとって
営業職として就職・転職・職種転換	女性営業職の人材獲得
 女性の能力発揮 働く場の拡大	 営業力の強化 組織の活性化

今後の課題

- 求職者と企業とのマッチングの課題
インターンシップに関し、企業のニーズが高い反面、フルタイム勤務者(非正規・正規問わず)は、体験が困難である。
インターンシップやマッチングについて、課題が残った。
- 営業女子の増加・企業の活性化に向けては、継続的な実施・プログラムの定着化が必要である。

事業の概要

営業女子力UPプロジェクト ～「営業女子」が「女性」と「企業」の元気をつくる！～

《概要》

1. プレ講座	プログラム紹介
2. 講座 STEP1	営業の基礎知識を学ぶ
3. 講座 STEP2	営業スキルを学ぶ
4. 補講	講座の復習・質疑応答
5. 講座 STEP3	①インターンシップ
	②成果発表会
6. 講座 STEP4	就職面接支援・キャリアカウンセリング



《ポスター》

私にとって
営業とは...



《講座風景》



《成果発表会》

