

News Release

プルデンシャル生命保険株式会社

〒100-0014 東京都千代田区永田町2-13-10 プルデンシャルタワー
http://www.prudential.co.jp



Prudential

2018年3月30日

プルデンシャル生命保険株式会社

2018年度は5大学で「営業学」の寄付講座を開設 ～青山学院大学、東北大学、慶應義塾大学、中央大学、立命館大学で実施～

プルデンシャル生命保険株式会社(代表取締役社長 一谷 昇一郎)は、2015年4月より「営業学」の寄付講座を開設しており、2018年度は昨年同様5大学で講座を開設します。

本講座は「営業を科学する」をテーマに、当社の現役エグゼクティブ・ライフプランナーや支社長、執行役員が講師となり、自らのセールス経験に基づいた実践的な講義を行います。営業に必要なスキル、セールスプロセスといったノウハウだけではなく、営業職の醍醐味や心構え、人間的成長といった面についても体系的に講義します。

文系学生のおよそ7割は営業職に就くといわれています[※]が、入社前に営業に関する知識やスキルを学び、トレーニングを受ける機会は極めて少ないのが現状です。4,000人以上のライフプランナー(生命保険セールスのプロフェッショナル)を擁する当社が、大学で営業をテーマにした講座を開設することで、営業の本来の魅力や可能性についてお伝えしたいと考えています。

当社はこれからも将来の日本を担う人材育成の支援を通じて、社会に貢献して参ります。

[※]リクルート進学総研「キャリアガイダンス No.37 2011.07」P26より

<2018年度「営業学」寄付講座について>

| 大学名 | 学部(期間) | 講座名 | 対象者 | 受講学生数 |
|-------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------|----------|
| 青山学院大学 | 青山スタンダード (全学部共通) (前期) | 営業学入門 | 2.3.4年生 | 120人 |
| 東北大学 [※] | 経済学部 (前期) | マーケティング営業 | 2.3.4年次 | 300人 |
| 慶應義塾大学 | 商学部 (秋学期) | 営業学 ―人生を成功に導く 『営業』という仕事― | 3.4年生 | 400~500人 |
| 中央大学 | 商学部 (秋学期) | 総合講座(営業学入門) | 1.2.3.4年次 | 200~300人 |
| 立命館大学 | 経営学部 (秋学期) | コース特殊講義(戦略とマーケティング)β | 2回生以上 | 200~300人 |

[※]東北大学では寄付講義として実施

以上