

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

2019年3月29日

プルデンシャル生命保険株式会社

2019年度は8大学で「営業学」の寄付講座を開設 ～青山学院大、東北大、慶應義塾大、中央大、立命館大、早稲田大、明治大、同志社大～

プルデンシャル生命保険株式会社(代表取締役社長 濱田 元房)は、2015年4月より「営業学」の寄付講座を開設しております。2019年度は、これまでの5大学(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)に新たに早稲田大学、明治大学、同志社大学を加えた8大学で講座を開設します。

本講座のテーマは「営業を科学する」です。当社の現役エグゼクティブ・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)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、営業という仕事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

<2019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 | 110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 | 600人 |
| 中央大学 | 商学部 (秋学期) | 総合講座(営業学入門) | 1.2.3.4年生 | 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 | 600人 |

| | | | | |
|-------|----------------|-------|----------|-----------|
| 早稲田大学 | 商学部 (春学期) | 営業学 | 2.3.4 年生 | 200 人(予定) |
| 明治大学 | 全学部共通 (秋学期) | 営業学入門 | 3.4 年生 | 200 人(予定) |
| 同志社大学 | 商学部 (春学期) | 営業学入門 | 3.4 年次 | 200 人(予定) |

*東北大学では寄付講義として実施

以上