

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
<https://www.prudential.co.jp/>



Prudential

2022 年 4 月 5 日

プルデンシャル生命保険株式会社

CX やオンラインセールス、AI 時代のあり方…営業の“今”を伝える

「営業学」の寄付講座をリニューアル

～早稲田大、中央大、慶應義塾大、明治大の 4 大学で開設～

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 年度から複数の大学で開設していた「営業学」の寄付講座につきまして、**2022 年度にプログラム内容をリニューアル**することといたしました。今年度は早稲田大、中央大、慶應義塾大、明治大の 4 大学で開設いたします。

本講座のテーマは「**営業を科学する**」です。当社の現役ライフプランナー(営業社員)や支社長などの営業管理職、執行役員などが講師となり、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や意思決定のメカニズム、セールスプロセスといった基本的なノウハウに加え、**今年度は新たに「オンラインセールス」や「AI 時代におけるセールスパークソンの役割」など、現在の社会環境をふまえた内容の講義も実施**し、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する予定です。

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、社会に貢献してまいります。

■リニューアルの背景

近年の SNS の普及や AI 活用の広まり、また新型コロナウイルス感染拡大に伴う「新しい生活様式」が定着する中で、セールスパークソンを取り巻く環境はこれまでに大きく変化しました。学生の興味関心も高いことから、約 1 年をかけて環境変化に応じたプログラムに進化させ、学生に「営業の今」をお伝えできるようにいたしました。

■リニューアルのポイント

- コロナ禍によりネットショッピングの利用者も増える中、営業職という「人」が介在することに、どのような意義・価値があるのかをお伝えするプログラムとなっています。
- 営業が売るのは「問題の解決策」です。お客さまのお役に立つために、単にスキル・ノウハウだけでなく、ご契約後のアフターフォローや顧客体験(CX)の重要性についても講義を行います。
- コロナ禍において、いち早くオンラインセールスを取り入れた当社のライフプランナーが、その有用性や対面セールスとの違いなどについて講義します。
- 営業活動における AI とセールスパークソンの役割について、専門家による講義を行います。

■2022 年度の寄付講座について

大学名	学部	期間	講座名	対象者	受講学生数 (予定)
早稲田大学	商学部	春学期	営業学	2～4 年生	200 名
中央大学	商学部		営業学 入門	1～4 年生	300 名
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	350 名
明治大学	全学部共通		営業学 入門	3、4 年生	110 名

■寄付講座について

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。4,500 人以上のライフプランナーを擁する当社が、営業をテーマにした講座を開設することで、学生に営業という仕事の本来の魅力や可能性についてお伝えできるのではないかという思いから、2015 年に寄付講座をスタートいたしました。

※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

以上