

女性の営業を採用するメリットとは？

B to Cの場合・・・

日本の家計支出の約7割の購買決定権は女性が持っており、女性目線の営業が重要

B to C/B to Bに関わらず

共感力・対人コミュニケーション能力に優れている傾向にある

1 <事例>
リケジヨの営業が、顧客との強い信頼関係を構築し、**女性ニーズに応える**商品を提案。
成約件数が伸び、顧客満足度も向上！



**収納や掃除を
楽にする、
「女ゴコロの
わかる家」**

(重松建設株式会社)



H24.経済産業省「ダイバーシティ経営企業100選」より

**女性営業マンを
積極的に採用している企業の声**

2

「**世の女性が求めるモノやサービスを理解し、提案できるのは、女性の強みだと思う**」

「**テレアポでも、対面での商談時も、女性の方が警戒心を持たれにくく、お客さん受けがいいので立ち上がりも早くて活躍してくれる**」

「電話・メール・資料作成などで、**女性ならではの細やかな気配り**が感じられ、社内外で**良い関係性**を築けている人が多い。また、女性がいることで**社内の男性営業マンも張り切る！**」

