

培った経験に「新たな意味」を与えて『経験値』に変換する。そして、これらの『経験値』を編集して未知の仕事で使えるようにする～（その2）

「営業」であれば

- 営業は、「取扱商品の開発背景／作り手の思い／特徴や優位性などをまとめ上げて、プレゼンする能力」がある

BST
コメント

培ったこの能力を「顧客に訴求するストーリーテリング能力」と解釈し直して、これから講義内容や言葉使いを修得していけば、研修講師やカスタマーサポートの資質やスキルとして「応用転換」できます

「企画開発」であれば

- 企画開発でも、仕事の本質的な価値を「マーケティング力 & 市場開発力／分析力 & 検証力」と解釈し直し、これから企業経営の基礎知識を身に付ければ、経営企画や経営コンサル等の資質やスキルに「応用転換」することができる

BST
コメント

マーケティング力に企業経営の基礎力が加われば、「中核人材」が不足している成長分野や／中小企業で重宝される存在にもなれます

「営業経験しかない」とか「企画開発の仕事しかできない」という“自己限定”を外してみる。

自分が培った経験の本質的な価値を掘り出し、新たな意味を与えて『経験値』に変換すれば異なる分野で応用できる。

- ➡ そうすると、仕事人生の可能性と選択肢は大きく広がる。とりわけ営業力やマーケティング力はビジネスの必須の基本スキルなので需要はとて大きい

例えば「フリーランス」（個人事業主）になって、現在の会社や他の会社と業務委託契約をして

『自分ならではの経験値』を活かしていくという働き方も可能である。

- ➡ 定年や再雇用終了などの制約もなく、自分が働きたいと思える年齢まで、自分らしい働き方で活躍することができる