先輩からのメッセージ



卒業生メッセージ

幅広い分野の知識を身につけておくことは、どんな仕事をする上でも必ず役立ちます。

株式会社遠藤設計事務所 北林琴音さん 学生生活の2年間は、資格取得や就職活動だけではなく、様々な学校行事も楽しみました。学園祭では商品販売に向けて打合せや POP 作りを経験しました。校外学習で青森、山形へ行き観光名所を巡り、普段なかなか見ることのできないものを見たり話をきくことができました。実際に法律や不動産業に関わっている先生方から経験談を交えて教えていただいたので、よりわかりやすく面白い授業でした。資格を持っていると社会に出てから役に立つことが沢山あります。様々な可能性を広げるためにも、多くの資格取得に挑戦してみてください。

就職実績



■イオンリテール株式会社 ■株式会社ツルハホールディングス ■株式会社秋田住宅流通センター ■秋田ダイハツ販売株式会社 ■秋田日産自動車株式会社 ■株式会社イヤタカ ■株式会社オフィス 21 ■ナガイ白衣工業株式会社 ■丸大機工株式会社 ■株式会社秋田スズキ ■秋田基準寝具株式会社 ■株式会社ノーザンハピネッツ ■株式会社秋田県農協電算センター ■日本郵便株式会社 ■紅屋商事株式会社 ■株式会社ヤマダ電機 ■株式会社ヨロズヤリースレンタル部 ■TDK秋田株式会社 ■株式会社横浜ファーマシー ■株式会社プレスステージインターナショナル ■株式会社コメリ ■株式会社たけや製パン ■秋田おばこ農業協同組合 ■株式会社池田 ■三国商事株式会社 ■有限会社オルガンメディカル ■株式会社エイジェック ■辻・本郷税理士事務所 ■日本海恒産株式会社 ■秋田しんせい農

就職対策

履歴書の添削

ビジネスマナー

模擬面接の個別指導

文章作成など





紫伊藤学園

秋田情報ビジネス専門学校

文部科学省 高等教育就学支援制度対象核

北海道情報大学類歸併修校 東京福祉大学短期大学部類關係併修校

〒010-0001 秋田市中通四丁目3-11 TEL.018-831-2535 FAX.018-835-9350

入学・学校説明会・体験入学会に関するお問い合せは





文部科学省 高等教育就学支援制度対象科

総合ビジネス科

2年制 男女



目指す職種

- □ 事務スタッフ
- □ 経理スタッフ
- □ 営業スタッフ
- □ 販売スタッフ
- □ 税理士事務所スタッフ
- □ ファイナンシャルプランナー(金融・保険など)



目指す資格

- ▶ ファイナンシャル・プランニング技能士(国家試験)
- ▶ 日商簿記検定
- ▶ 全経簿記能力検定
- ▶ ビジネス能力検定(B検)ジョブパス
- ▶ 日商PC検定(文書作成/データ活用)
- ▶ 日商リテールマーケティング (販売士) 検定
- ▶ サービス接遇検定
- ▶ オフィス系資格 (Microsoft Word・Excel・PowerPoint)
- ▶ 色彩検定

目指す職種

- □ 一般事務・経理スタッフ
- □ 営業スタッフ
- □ 販売スタッフ
- □ 税理士事務所スタッフ
- □ ファイナンシャルプランナー(金融・保険など)

年間スケジュール

6月 フ月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月 5月 8月 日商簿記検定3級·2級 サービス接遇検定 年次 販売士/ファイナンシャル・プランニング/ビジネス実務法務 Word·Excel·PowerPoint/就職対策 4月 6月 フ月 8月 11月 3月 5月 9月 10月 12月 1月 2月 2 サービス接遇検定 ビジネスマナー/ビジネス文書実習 年次 ファイナンシャル・プランニング

注目のカリキュラム

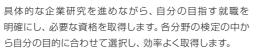
ファイナンシャルプランニング

ファイナンシャル・プランニングの考え方や倫理、関連法規を学ぶ。また、我が国の社会保障 制度や税制等を幅広く学び、個人の収入や資産・負債・保障内容などからの現状分析やプラ ンニングに必要な知識を身につける。

金融・保険業界等では…

ファイナンシャル・プランナーは、お客様からの情報を基に、お客様の資産運用や将来の 生活設計についての提案、プランニング、アドバイス等を行ないます。銀行、証券会社、保険 会社等の金融業界の他不動産業界などで活躍しています。

年次の学習



上位検定を目指すことで、より専門的な知識と技能を習得 します。また、コミュニケーションカ、プレゼンテーション 力など社会人として求められる実践力を幅広く学びます。

目指す職業別資格取得例

一般事務

庶務業務ともいわれ、電話·来客 対応の他、伝票の処理、データ入力、 書類作成等仕事内容が多種多様な ため、幅広い知識と迅速な判断・ 処理能力が求められます。

目指す資格 日商簿記検定

サービス接遇検定

日商 PC 検定(文書作成 / データ活用) ビジネス能力検定(B検)ジョブパス

営業職

お客様と商品·サービス等の契約に 関わる交渉をする業務のため、高度 な商品知識と信頼感を与えられる 提案力、説得力等が必要であると されています。

日商リテールマーケティング (販売士)検定

ビジネス能力検定(B検)ジョブパス 日商 PC 検定(文章作成 / データ活用)

販売職

主に、量販店、スーパーマーケット、 専門店及び百貨店等にて商品を 販売する仕事です。お客様とのやり 取りが日常的なため、高い接客能力 及び幅広い商品知識が必要です。

色彩検定

日商リテールマーケティング (販売士)検定 サービス接遇検定 日商 PC 検定(文書作成 / データ活用)

はじめは会計データ入力や申告書

作成などを主とし、経験を積むと 関与先企業への記帳指導等の重要 な仕事を任せられるようになり ます。そのため、簿記の知識はもち ろん高度なコミュニケーション能力 が必要です。

税理士事務所スタッフ

日商簿記給定

ファイナンシャル・プランニング技能士 ビジネス能力検定(B検)ジョブパス 日商 PC 検定(文書作成 / データ活用)



日商リテールマーケティング (販売士) 検定2級 日商簿記検定3級、全経簿記能力検定2級 ファイナンシャルプランニング技能検定3級 日商PC検定3級、サービス接遇検定3級 ビジネス能力検定 (B検) ジョブパス3級 他

私は多くの資格取得を目指し総合ビジネス科に入学しました。事務職に就くことを目標として高校生の 時から簿記を学んでいましたが、入学後はさまざまな知識を身につけたいと思い、ファイナンシャル プランニングや販売士などの検定にも挑戦しました。

また、礼儀や電話対応、正しい敬語の使い方など社会人として必要な知識を身につけました。多くの 資格を取得したことで他の職種にも興味を持つようになり、営業職に就くことができました。 これからは身につけた知識を活かして頑張りたいと思います。