

企業研修の第一線で活躍する一流の講師陣を選定

営業職研修講師のご紹介

Learning Program on Business Communications

- はじめに
- 講師プロフィール
- 会社概要

フォーコンパス ラーニングファーム 株式会社
〒100-6208 東京都千代田区丸の内1丁目11-1
Pacific Century Place Marunouchi-8thF
TEL 03-3524-8141 FAX 03-6860-8201
e-mail : info@four-compass.com
U R L : <http://www.four-compass.com>

はじめに

私たちフォーコンパスラーニングファームが
お客様から高い評価をいただいている大きな理由の一つが
講師陣の質の高さにあります。

講師の質の高さとは、すなわち

- ・ 指導経験が豊富である
- ・ 人生経験が豊富で、高い人間力を備えている
- ・ 受講者の成長にこだわっている

ということです。

優れた講師は、受講者の心理的抵抗を溶かしながら
自信の拡大と内省と動機付けを導き出すことができる。
そのように私たちは考え、徹底的に講師の「質」を追求しています。

フォーコンパスラーニングファームが選んだ
最高水準の講師をご紹介します。

(多忙等の理由でホームページ掲載を希望されていない講師は、本資料に
記載がありませんが、直接お問い合わせの際はご紹介可能です。)

「営業職」研修 講師プロフィール (五十音順)

	渥美 直子 (あつみ なおこ)	<p>株式会社メリハリ 代表。</p> <p>大手外資系生命保険会社の営業を経て営業企画部門へ。新しいビジネスモデルの検討・構築・推進に携わり社内表彰を受賞。</p> <p>(財)生涯学習開発財団認定コーチ取得。研修講師・組織開発コンサルタント・ビジネスコーチとして独立し、企業や官公庁を中心に事業を展開。はつらつとした元気さ、誠意ある対応で常に高い評価を得ている。</p> <p>研修実績：部下育成のコーチング研修/マナー・接遇研修/営業研修/モチベーション研修/ストレスマネジメント研修 など多数</p> <p>著書：「はげまし言葉ハンドブック」PHP研究所 (本間正人、小野仁美共著)</p>
	石田 淳 (いしだ じゅん)	<p>米国のビジネス界で大きな成果を上げる行動分析を基にしたマネジメント手法を日本人に適したものに独自の手法でアレンジ。「行動科学マネジメント」として確立。その実績が認められ、日本で初めて組織行動の安全保持を目的として設立された社団法人組織行動セーフティマネジメント協会代表理事に就任。グローバル時代に必須のリスクマネジメントやコンプライアンスにも有効な手法と注目され、講演・セミナーなどを精力的に行う。</p> <p>著書：「図解 教える技術」、「教える技術」(かんき出版)、「会社を辞めるのは『あと1年』待ちなさい!」(マガジンハウス)、「組織が大きく変わる最高の報酬」(日本能率協会マネジメントセンター)、「短期間で社員が育つ「行動の教科書」」(ダイヤモンド社)、「短期間で組織が変わる 行動科学マネジメント」(ダイヤモンド社)、「課長塾 課長のABC」(日経BP) など多数</p>
	小野 仁美 (おの ひとみ)	<p>リクルートを経て、心理学やストレスに関連する研修会社に勤務。99年国際コーチ連盟(IFC)のプロフェッショナルコーチ資格を取得。2000年にビューティーアンドサポートを設立。コーチングでは国内トップクラスの実績を持ち、企業、医療、教育界のリーダーへコーチング実践研修や個人対象のコーチングとして多彩な活動を誇る。『自ら気づいたことだけが、行動に変容をもたらす』この考えを重要視し、ご受講の方の「気づきを高める」ため、アウトプットを多く取り入れたプログラムを提供。また、人が持っている「自発的な行動」をサポートするため、コーチング的な関わり方で、コミュニケーション・スキルと心の持ち方、心理的要素、脳科学からのアプローチ、人としてのBeing(どう在りたいのか?)を引き出しながらの内容は、高い評価を得ている。</p> <p>Being：感謝報恩 著書：『自分は自分で変えられる』『コーチング一日一話』『はげまし言葉ハンドブック』(共にPHP研究所)</p>

「営業職」研修 講師プロフィール (五十音順)

	<p>亀田 啓一郎 (かめだ けいいちろう)</p>
<p>株式会社プロジェクトプロデュース 代表取締役。 「営業・接客の勝ちパターンづくり」ワークショップが定番メニュー。リクルートグループで営業力強化・営業組織変革をテーマとした調査・コンサルティング・研修サービス部門に所属し、大手企業を対象としたカスタマイズ型の研修プログラムやワークショップの設計に従事。2006年に独立、1,000名を超える優秀な営業メンバー、マネジャーへのインタビュー経験をもとに、営業の勝ちパターンづくりの手法、強い営業チームづくりのための組織運営手法を確立。大手企業から中小ベンチャー企業の営業・サービス・接客部門を中心に幅広くコンサルティング活動を行っている。</p> <p>著書：『売れる営業チームに育てる「シクミ」×「シカケ」』（総合法令出版）、『トップセールス100人に聞いてわかった「毎月目標達成できるPDCA営業」』（秀和システム）、『自力で目標を達成できる「ヨミ表」マネジメント』（クロスメディアパブリッシング)</p>	

	<p>川原 慎也 (かわはら しんや)</p>
<p>みなとみらいコンサルティング株式会社 代表取締役。外資系自動車メーカーにて営業、マーケティング、ブランディングなどを経験したのち国内大手コンサルティング会社に入社。2012年に発売された『これだけ！PDCA』（すばる舎リンケージ）が17万部の大ヒットとなったのをきっかけに、PDCAマネジメント推進コンサルティングの第一人者として、数多くのPDCA案件を手掛けた。その後、現職に至る。近年は、多くの日本企業が掲げる「働き方改革」、「生産性向上」という課題に対して、「今よりよりも楽をしながら儲けよう！」という明確かつ簡潔な主張が現場にもシンプルに受け入れられ、そのコンサルティング領域はさらに拡大している。</p> <p>著書：「これだけ！5S」（すばる舎リンケージ）、「これだけ！PDCA」（すばる舎リンケージ） など多数</p>	

	<p>菅原 伸一郎 (すがはら しんいちろう)</p>
<p>バリュープロ 代表 営業・人事分野におけるスペシャリスト。国際ビジネス環境におけるマネジメント業務経験と全体最適思考をベースとした、業績ニーズ・行動ニーズ・環境ニーズに基づく研修の設計・運営・効果測定が特徴。33年にわたる法政大学アメリカンフットボール部コーチ活動で培った人材育成・組織開発ノウハウを応用したビジネスパーソン自律支援を強みとする。</p> <p>研修実績：マネジャーのソフトスキル開発／リーダーシップ／コミュニケーション／提案型セールス／問題解決と意思決定／プレゼンテーション／ファシリテーション／ファシリテーター育成／チームビルディング／変革マネジメント（CAP） など</p>	

「営業職」研修 講師プロフィール (五十音順)

	高杉 康成 (たかすぎ やすなり)	<p>コンセプト・シナジー株式会社 代表取締役。</p> <p>株式会社キーエンスの新商品・新規事業のプランニング部門で、世界初・業界初を中心としたオンリーワン商品を多数企画立案し、新商品開発プロジェクトリーダーとして多数の商品開発に携わる。退職後、経営コンサルタントとして独立。商品開発だけではなく、店舗やサービス業でも「オンリーワン高付加価値ビジネス」を作り出すために、上場企業はじめ様々な規模・業種の企業の新規事業や新商品開発、あるいは高収益をあげるための仕組みづくり、ソリューション営業力強化などのコンサルタント活動を行っている。</p> <p>著書：『「最強」ソリューション戦略』（日本経済新聞出版）、『[実践] 超高収益商品開発ガイド』（日本経済新聞出版） など</p>
	西野 浩輝 (にし の ひろき)	<p>企業向けに研修、コンサルティングを行うマーキュリッチ株式会社の代表取締役。</p> <p>「人は変わる！」をモットーに年間200日の企業研修を行う教育のプロフェッショナル。企業経営者に対するプレゼンの個別指導も幅広く行っている。月間1000万アクセス超の総合情報ウェブサイト「オールアバウト」の「営業ページ」のガイドをはじめとして、様々なメディアでも執筆を行う。</p> <p>研修・コンサルティング実績：リーダーシップ/ネゴシエーション（交渉力）/マネジメント/オンライン商談力向上研修 など</p> <p>著書：「5日で身につく伝える技術」（東洋経済新報社）、「あたりまえだけどなかなかできない営業のルール」（明日香出版） など多数</p>
	堀口 園生 (ほりぐち そのお)	<p>株式会社DEAR 代表取締役</p> <p>企業でのセールスチームマネジメント経験から、「現場の課題解決」「成果」にこだわった指導を得意とする。現場での再現性を持たせるため、対話と体験学習を多く取り入れ、受講者自らに気づきを起こして、当事者意識を持たせる研修運営に特長を持つ。『受講者主役』をモットーに、ロールプレイングやディスカッションで垣間見える一人ひとりの個性に合わせた個別フィードバックにより現場の行動促進を促している。</p> <p>主な研修プログラム： 基幹職向け問題解決 / 中堅社員向け問題発見と解決 / 営業力強化 / 電話セールス&テレアポイントメント強化 / 新入社員ビジネスマナー ほか</p>

「営業職」研修 講師プロフィール（五十音順）



村野 秀二（むらの しゅうじ）

株式会社シード 代表取締役 ココペリ 代表パートナー。

一橋大学卒業後、株式会社リクルート入社。人材採用／育成部門で企画営業／営業企画／営業マネジメント等を経験。人が「じぶんの可能性」をあきらめることなく、本当に「じぶん自身の人生」を選択できるようになるために、特に企業や仕事場面での個人の生き方と組織風土のあり方に焦点をあてて活動中。コアアクティブ・コーチングや舞台俳優のトレーニング手法を取り入れたビジネスコミュニケーション&スタンス開発プログラム「ビジネス インプロ トレーニング（BIT）」を展開。CTIジャパン資格コース修了・米国CTI認定プロフェッショナルコーチCPCC。

会社概要

会社名	フォーコンパスラーニングファーム株式会社 Four Compass Learning Firm & Co., Ltd.
代表者	代表取締役 吉田 仁 President&CEO Hitoshi Yoshida
所在地電話・FAX	〒100-6208 東京都千代田区丸の内1丁目11-1 1-11-1Marunouchi Chiyoda-city Tokyo 100-6208.Japan Telephone: (+81) 03-3524-8141 Facsimile: (+81) 03-6860-8201 E-mail address: info@four-compass.com
URL	http://www.four-compass.com 「人材育成.site」 https://www.jinzaiikusei.site
資本金	1,000万円 Capital JP¥10,000,000.
事業内容	ビジネスコミュニケーションとヒューマンマネジメントをコンテンツとする人材育成の開発と解決、それらを軸とするソリューション &コンサルティング、研修プログラムの企画と運営。 リーダーシップおよびマネージャーシップを軸とする人材開発プログラムの企画と運営。 Solution & Consultation : Institute on business communication programs
主な取引先	官公庁、銀行、リース、生命保険、損害保険、証券、鉄道、鉄道関連事業、製薬、医療品、化粧品、飲料、食品、デパート、 ブランド系販売、総合商社、専門商社、病院、医師会、歯科医師会、獣医師会、電機・電子、IT開発、半導体製造、製鉄・鉄鋼、 石油化学、石油精製、精密化学、エネルギー、エンジニアリング、製紙、重機械、精密機械、印刷、レジャー産業、衣料品、窯業、 海外の日本メーカー、ほか
会社の沿革	1984年 5月 東京都大田区に設立 2005年11月 東京都千代田区に移転 ビジネスコミュニケーションとヒューマンリソース&マネジメントの開発と解決をドメインとした コンサルティング、調査、企画、研修・講演事業 2012年 4月 社名変更および東京都千代田区丸の内に移転 「フォーコンパス ラーニングファーム株式会社」