

# 営業職診断ツールと連動した教育プログラム

貴社の教育投資対効果を最大にする、受講対象者の教育ニーズに合致したプログラムを提供します

## ■ 研修のねらい

### 【キャリアコンファーム研修】

1. 診断ツールを活用し、その結果分析から受講者に対して強烈な気づきを促します
2. 受講者の能力開発意欲を向上させます
3. 受講者各人の教育ニーズを客観的に把握し、次の施策へとつなげていきます

## ■ 対象

営業部門の方々。

豊富なメニューを取り揃えているので、階層を問わず実施可能。

## ■ プログラム

### ● キャリアコンファーム研修

#### オリエンテーション

診断概要と診断結果の見方解説

1. 自己内観  
セルフイメージ、性格特性の自己評価、  
自己分析シートへの記入、ストレス状況  
のチェック
2. 自己の社内キャリアとスキルの棚卸作業  
業務経歴、保有能力、ネットワークの  
チェック
3. 自己の市場価値の検証  
職務遂行能力 360° 評価→保有資格の抽出  
→時事用語チェック→必須実務能力の抽出  
→自己の市場価値計算→アドバイス
4. 自己の未来目標設定

### ● 診断結果に基づいた展開メニュー例

#### 【オフェンス能力強化】

ロジカルコミュニケーション、問題解決、提案  
構築能力、パワープレゼン、折衝技術習得

#### 【ディフェンス能力強化】

ビジネスコミュニケーション、リスクマネジ  
メント、CSマインド、ロジカルシンキング

#### 【マネジメント能力強化】

マネジメント基本・応用、業務改善、目標  
管理、組織開発能力

#### 【コーチング関連スキル】

ティーチング（OJT指導者）、ビジネス  
コーチング、目標管理

※全て1日で実施可能なプログラムです

## ■ 講師料・依頼条件など

1日研修：30万円、診断：8000円/人（ともに消費税別）。

上欄の各メニューとも診断を実施しなくても企画可能です。

## ■ 講師よりひとこと

貴社の研修は本当に受講者の教育ニーズに合致していますか？「稼ぐ営業」を育成できるかどうか企業が業績を大きく左右するこれからの時代、教育投資に対する効果を最大にしていくことが求められてきます。当社診断ツールでは営業職の意識の状態（モチベーション）や折衝能力＋業務遂行能力（セールスフォース）についてマトリックスな観察を行いますので、受講者の真の教育ニーズを正確に把握することが可能です。

## ■ 講師プロフィール ■

高橋 剛 (Takeshi Takahashi) 1966 年生まれ  
株式会社タカハシ&パートナーズ 代表取締役



## ■ 専門分野

◎経営戦略・計画    ◎営業・販売    ◎人材採用・教育

## ■ 得意業界

◇建設・不動産・住宅    ◇消費者向けサービス業    ◇法人向けサービス業

## ■ 経 歴

中央大学卒業後、大手ハウスメーカーに営業職として入社し 20 代後半に営業所長代理を歴任。常に営業チームをトップランクに導き多数の営業表彰を獲得。その後中堅マンションデベロッパー会社に転職。事業計画の策定から販売計画の立案・実践までを経験した後、(株)船井総合研究所に入社。理屈だけではなく実践問題解決型の自らも売れる異色コンサルタントとして活躍。01 年、コンピテンシーや行動心理学を軸とした独自のビジネスモデルを展開できるタカハシパートナーズコンサルティング設立 (06 年、株式会社タカハシ&パートナーズへ組織変更)。主に営業力強化やヒューマンスキル&コンセプトチャルスキル向上を中心とし画期的な人財の能力診断ツールからコンサルティングや研修をクライアントのパワー(人財)にもっとも適しかつもっとも効果的な Intelligence を提案。主な著書に【はじめての起業成功ガイド】【最後に勝つ営業交渉術】【売れるツボ 売れないドツボ~営業マン勘違い 50 の法則】がある。現在 FM さがみ (83.9MHz) で営業マン向け番組”売れるツボ 売れないドツボ”パーソナリティとして出演中

## ■ コンサルティング実績

不動産/住宅関連~メーカー、リフォーム業、住宅建材商社など/自動車ディーラー/広告代理店/飲食業・小売業/IT 関連・SI 関連~ソフトハウス・ソフトウェア系、ソリューション系/コンサルティング業/ビル管理業/人材派遣・人材紹介業/精密部品加工/金融関連~都銀系ファーム、証券、先物取引/学校法人~大学、専門学校/電話、通信/電力・ガス等のエネルギー関連/電気メーカー) 等多数

## ■ セミナーテーマ

「キャリアコンファーム研修 (自己の発見と己の市場価値を知り、モチベーションアップを図る)」  
「問題解決型育成研修」「パワープレゼン開発研修」「営業交渉力強化研修」「提案構築能力強化研修」「論理的コミュニケーション研修」「差別化できる CS 研修」「階層別研修」「リスクマネジメント研修」  
「ソリューション型リーダー育成研修」「リーダーのためのコーチング研修」「新入・一般・中堅社員研修」  
「リーダー・マネージャーのための目標管理研修」「管理職のための組織開発能力研修」… など多数。

## ■ PR・特記事項

「クライアントのコンサルティング・研修の投資を最小限にし、かつもっとも効果的に投資効果を発揮できるビジネスモデルが当社にはあります」 「常在戦場」