

ビジネス・プロフェッショナル研修

どんなビジネスに従事しようとも、プロ意識が高い人材は皆、元気でパワフルなビジネスパーソンです！ そんなプロ意識とやる気を醸成する独自研修企画！

■ 研修のねらい

本研修のテーマは、企業の現場力を支える中堅・若手のビジネスパーソンに「自らのビジネス・プロフェッショナル象を確立させる！」です。講義・演習を通じて、自ら考え行動することの意義や楽しさについて習得していきます。プロとしての方向性が定まり、プロ意識が醸成され、リーダーの自覚が育まれます。研修内容はご要望に応じてアレンジ出来ます。

■ 対象

社会人経験3年目以上から15年目前後の中堅・若手ビジネスパーソン、チームリーダー、営業マンが対象。ベンチャー企業や新規事業の経営チームやマネジメントチームなどでも、コミュニケーショントレーニングとして取り入れています。

■ プログラム

●パートⅠ（一日） 9:30～17:30

1. オリエンテーション
2. これまでの自己の振り返り
環境分析・能力分析
3. ビジネスプロフェッショナル
プロ意識を考える・価値観を考える
4. ビジネスプロフェッショナルの能力
環境変化を考える・リーダーを考える
5. 自分マーケティング戦略
自分モデル・マーケティング戦略
6. 最高の自分演出法
表現力とプレゼンテーション
7. ビジネスプロフェッショナル宣言
8. まとめと次回課題

●パートⅡ（一日） ※パートⅠより1ヶ月程度

1. パートⅠの振り返り
前回からの変化
2. リーダーシップの本質
リーダーの役割
3. 課題に基づくワークショップ
課題プレゼンテーション
4. プロジェクトコミットメント
ビジョンと方向性を考える
5. リーダーシップ・スタイル
リーダーシップスタイルを考える
6. 自己成長力と変革リーダーシップ
7. ビジネスを楽しむ極意
8. 研修の総まとめ

■ 講師料・依頼条件など

1日研修：40万円。2日研修：80万円（消費税別）。※テキスト代は要相談
研修は、個人・グループの演習が中心のワークショップ形式として展開します。対象は20名まで（以上要相談）。東京近郊以外の場合、宿泊・交通費が別途必要となります。

■ 講師よりひとこと

「営業に元気なくして、企業に元気なし！」をモットーに、ビジネスマン、ビジネスリーダーの能力開発に従事。上記プログラムは120名の企業での実践事例です。その他、営業力、コミュニケーション力、プレゼン力などのテーマ別研修や1日コース、2日連続コース、6ヶ月コースなどバリエーションも有ります。

■ 講師プロフィール ■

福島 章 (Akira Fukushima) 1965 年生まれ
株式会社ディ・フォース・インターナショナル 代表取締役



■ 専門分野

◎営業・マーケティング ◎研修講師 ◎ビジネスコーチ

■ 得意業界

◇消費者向けサービス業 ◇法人向けサービス業 ◇新規事業

■ 経 歴

元気を出す営業開発コンサルタント兼ビジネスコーチ、次世代営業研究会主宰。
明治大学卒業後、無線通信機メーカー Uniden に勤務。米国向け OEM 事業や中国進出事業など数々の特命プロジェクトに参画。その後、ヘッドハンティングされベンチャー企業へ転身。映像ネットワーク事業や IT サポートサービス事業の立ち上げを営業担当役員として牽引。00 年に営業開発コンサルタントとして独立し、翌年 (株) ディ・フォース・インターナショナルを設立、代表取締役に就任。コンサルタント・コーチ・講師・トレーナーとして、広くビジネスマンの育成・能力開発に貢献中。「いかにチームやリーダーが積極的に学び、成長し続けるようになるか？」が強い企業の絶対条件とし、大手企業から中堅ベンチャーに至るまで、人材の成長を軸に熱血指導を実践。泉田豊彦氏率いるマーケティング実践集団に所属。

■ コンサルティング実績

●営業開発コンサルティング分野…中古書籍流通 B 社／起業道場コーチ、携帯ソフト開発ベンチャー／営業戦略立案、NTT 西日本／営業コーチングプロジェクト、店頭上場 I 社／新事業の営業開発、ソフトウェア開発ベンチャー／営業開発、IT サービスベンチャー企業／営業開発、など。

●研修・トレーニング分野…アビリティガーデン (独立行政法人雇用・能力開発機構)、東京商工会議所、商工会創業塾、ファミリーマート、富士通、三和シャッター、新日本石油化学、三菱証券、松下電器産業、丸紅グループなど多数 (敬称略)。

●その他の活動…次世代営業研究会、営業マンフォーラムなどの活動を通して、営業人材の活性化とプロワーカー人材の育成と交流を推進。泉田ニュースクール事務局長。S 40 年同年会発起人。

■ PR・特記事項

「営業に元気がなくて、企業に元気なし！」をモットーに、ビジネスマン、ビジネスリーダーの能力開発に従事。人気のオリジナル研修メニューとして、営業力、商談力、コミュニケーション力、プレゼンテーション力、営業コーチング力、チームリーダー力の講座が好評。近年、企業内選抜リーダー向けに 4 ヶ月～6 ヶ月の期間をかけたシリーズ研修「ビジネスプロフェッショナル養成講座」の依頼が増えている。