

新規
講座

能力開発ビジネスセミナー

～階層別に分かれてのグループ研修となります～

階層別に行う月1回の社員研修です。全3回で、①マネジメント②営業・コミュニケーション③労務管理の3分野についての研修を行います。

7月開催

若手社員
コース

(No.43-1)

【日時】①7/11(水)・②7/25(水)・③8/6(月) ※予定 13:00～16:00

【対象】入社1年目～5年目程度の若手社員の方

【マネジメント】へこたれない新人研修(自分の強みの活用法)

【営業・コミュニケーション】トップ営業の必勝パターンをマスターする4ステップ商談法

【労務管理】職場で周囲から認められる存在になるための行動戦略

9月開催

中堅社員
コース

(No.43-2)

【日時】①9/7(金)・②9/20(木)・③10/2(火) ※予定 13:00～16:00

【対象】職場リーダー・主任・係長などの部下を持つ中堅社員の方

【マネジメント】チームでの役割を把握できる研修

【営業・コミュニケーション】相手の本音をグングン引き出せるヒアリング術セミナー

【労務管理】中堅社員が頭を抱える問題社員への対応実務とその予防策

10月開催

管理者
コース

(No.43-3)

【日時】①10/4(木)・②10/24(水)・③11/7(水) ※予定 13:00～16:00

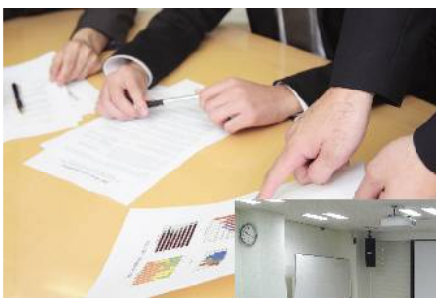
【対象】部長・次長・課長などの管理監督者

【マネジメント】部下のやる気を引き出すマネジメント基礎講座

【営業・コミュニケーション】しゃべらなくても売れる営業術

【労務管理】管理職が頭を抱える問題社員への対応実務とその予防策

授業料 各コースとも全3回 会議所会員 28,000円/一般 30,000円



【講師紹介】



三井 豊久 (みつい とよひさ)

有限会社ルーマス代表取締役

10年間の日本放浪後、桑沢デザイン研究所卒業。

1991年デザイン会社「有限会社ルーマス」を設立。ソニーやセブンイレブンの仕事を手がける中で、商品や企業の「強み」を生かしたデザインメソッドを考案。企業と個人の強みを引き出し、言葉やビジュアルとして活用する独自の手法を開発し、顧問先を成功に導いている。これまでに、明治安田生命保険相互会社「所長のための強み発見研修」、株式会社デンソー東京「幹部のための強み研修」、キャノンマーケティングジャパン株式会社「印刷会社のための強みセミナー」、株式会社大塚商会「印刷独自化セミナー」、六本木ヒルズアーテリジェントスクール「強み発見セミナー」、東京商工会議所「社長の強み引出セミナー」、財団法人東京中小企業振興公社「強み引き出し研修」、株式会社コンピューターシステム研究所「強み引き出し宿泊研修」、國學院大學栃木短期大学「強み発見 LIVE」、自由ヶ丘産能短期大学「就活のための強み講座」、フェリス学院大学「強み発見 LIVE」、実践女子短期大学「強み発見 LIVE」、日本工学院「就活のための強み講座」の講師を務める。



渡瀬 謙 (わたせ けん)

サイレントセールストレーナー
有限会社ピクトワークス代表取締役

1962年生まれ。神奈川県出身。小さい頃から極度のあがり症で、小中高校生時代もクラスで一番無口な性格。とくに小学校の通信簿にはいつも「もっと積極的に」と書かれていた。明治大学卒業後、一部上場の精密機器メーカーに入社。その後、(株)リクルートに転職。社内でも異色な無口な営業スタイルで入社10カ月目で営業達成率全国トップになる。

94年に有限会社ピクトワークスを設立。広告や雑誌制作などを中心にクリエイティブ全般に携わる。その後、事業を営業マン教育の分野にシフト。内向型で売れずに悩む営業マンの育成を専門に、「サイレントセールストレーナー」として、セミナーや講演などを行って現在に至る。

主な著書に『内向型営業マンの売り方にはコツがある』（大和出版）

『「しゃべらない営業」の技術』（PIIP研究所）

『たった5秒のあいさつでお客様をザクザク集める法』（同文館出版）

『相手が思わず本音をしゃべり出す「3つの質問」』（日本経済新聞出版）など多数。

Amazon売上1位獲得!
営業部門



野崎 大輔 (のざき だいすけ)

Hunt & Company 社会保険労務士事務所代表
特定社会保険労務士

在学中は勉強を全くせず、やりたいことが無かったので全く就職活動をしないうという典型的な無気力ダメ学生であった。卒業1ヶ月前にたまたまキャンパス内の生協の前を通った時に資格のパンフレットを手にし、直感的に「これだ。」と思い、置いてあるパンフレットを抱えてほとんど行ったことが無い図書館に向かう。甘い考えで、数ある国家資格の中から社会保険労務士を取得する事を決意し、無職となる。毎日ストイックに10時間以上猛勉強し、平成13年に合格率8.7%という中で周囲の期待を裏切り、奇跡的に合格を果たす。社労士試験合格後に実務経験を積むために、サラリーマンになることを決意し、就職活動をするも20社ほどに履歴書を送付しても書類選考すら通過せず、世間の厳しさを知る。その後、企業の人事課に人社するも1年で退職、事務所等を転々とし、4社目の企業人事部門で仕事のやりがいを実感する。開業後は問題社員の対応を行う一方で、若手人材の育成、組織活性のコンサルティング業務を専門にし、社員が自ら考え、行動する仕組み作りを行い、不景気にもかかわらず顧問先の業績を向上させた実績を持つ。開業1年目にして講演、取材、出版の依頼が来るようになり、幅広く活動している。

平成23年5月に依頼を受け、テレビ朝日の「成功の極意」という番組にも出演している。

■講演実績 横浜労働センター、資格の学校LEC、リスクマネジメントコンサルティング会社

東証一部上場企業、行田市商工センター、人材教育会社、介護業界経営者勉強会、外資系生命保険会社等で講演

■出版 できコッ 凡人ができるヤツと思ひ込まれる50の行動戦略

平成22年2月19日 講談社

黒い社労士と白い心理士が教える問題社員50の対処術

平成23年7月6日 小学館集英社プロダクション

Amazon売上
5部門1位獲得!

社会保険労務士、人事・労務管理、会社経営
マネジメント、人材管理、経営学・キャリア・語

