

No.	ジャンル	種類	テーマ・タイトル	概要	対象者	担当講師	時間(応相談)
1	リーダーシップ	研修 & コンサルティング	社員・部下のやる気を引き出すリーダーシップ・マネジメント研修	部下が会社に「貢献したくなる」マネジメントと自立型環境作り ・「部下に嫌われる」恐怖のマネジメントよりも、尊敬されるマネジメント ・営業社員が自ら自発的に考え行動する自立型人材の育成とは ①研修により、マネジャー自身の個人理念、ポリシーを創作し、 ②日誌により習慣化する ③個人コーチング面談により自分を変えるための信念に気づき、潜在意識から変化を促す。	管理職 リーダー8名程度	高橋光久	4か月~6ヶ月 ・毎月研修 ・日誌 ・毎月個人面談
2	リーダーシップ	セミナー	社員・部下のやる気を引き出すリーダーシップセミナー	上記研修のプレセミナー 部下が会社に「貢献したくなる」マネジメントと自立型環境作り ・「部下に嫌われる」恐怖のマネジメントよりも、尊敬されるマネジメント ・営業社員が自ら自発的に考え行動する自立型人材の育成とは 人のやる気に火を点けて心を動かす! ・人材育成とは ・マネジメントとリーダーの違い ・経営者・上司に求められるもの ・心から「したい」と思ってもらうために ・顧客満足より顧客感動を呼ぶために	経営者 管理職 リーダー	高橋光久	2時間~3時間
3	経営(実践型)	コンサルティング	理念浸透・企業ブランド向上支援	経営理念の作成・バージョンアップを行い社内浸透を図る。 経営理念が浸透せず形骸化している企業向けに、企業ブランドの向上を通じて社員の意識を高め、会社の理念と個人の想いを重ね合わせて自分事とします。企業理念を社員個人の理念にすることで企業理念を実現するための行動指針を立ててビジョンの実現に向かう意識を醸成する。	すべて	高橋光久	6ヶ月~1年
4	営業	研修	営業チームの組織力強化と新規営業から提案営業を実践しながら身に着ける実践型営業研修	1. 営業と営業支援者の信頼関係を築き、仕事をスムーズに進めるための理論を実践で身につける 2. チーム営業の基礎(営業と営業業務の協力のための基礎知識)を理解する 3. 仕事における問題発見と問題解決方法能力を身につける 4. 相手に話してもううニーズを把握するための傾聴の技術と質問の技術を身に着ける 5. 営業の思考プロセス言語化によるロジカル・コミュニケーションを実践的に身につける 6. 営業支援の仕組み化と支援ツールの作成方法と活用方法を学ぶ 7. 目標達成のためのチーム形成手法 上記を通じて、新規営業から提案営業までを実践しながら身に着ける。	営業一般社員	高橋光久＆元クリート MVP営業受賞講師	4か月~12ヶ月 ・毎月研修 ・毎月コーチング面談
5	営業	コンサルティング	提案型営業力向上コンサルティング	BtoB向け、営業活動を見る化して、やるべきことを可視化します。 いままで感と経験で個人に任され個人商店化された営業活動を会社として基準化し、新人でも行なうことがわかるように営業のプロセスを構築します。プロセスを進めるためのコミュニケーション研修やマネジメント方法の改善を行い営業が顧客の課題に対して価値を提供できるようになります。	管理職 営業	高橋光久	6ヶ月~1年
6	営業	研修	営業プロセス作成研修	上記、コンサルティングの1日版(プロセスを標準化) BtoB向け、営業活動を見る化して、やるべきことを可視化します。 いままで感と経験で個人に任され個人商店化された営業活動を会社として基準化し、新人でも行なうことがわかるように営業のプロセスを構築します。	経営者 管理職 営業	高橋光久	1日 (6時間)
7	営業	研修	提案型営業実践研修	自社もしくは自身の営業スタイルを認識し、顧客の不満や問題点、要望など、顧客の立場に合わせた提案書作成から顧客への提案実施・説明ができる能力を習得する。	管理職 営業	高橋光久	2日
8	コミュニケーション	研修 & コンサルティング	見本となるあり方とコーチング研修 お客様のパートナーになり、部下を自立的に育成できるようになるコーチングを取得する	お客様の夢や目標に寄り添い、応援し応援されるパートナーになる。部下や後輩から尊敬され見本となり自立的に育成できるコミュニケーション技術を習得するコーチング研修 ①研修により、自身の個人理念、ポリシーを創作しする。またコーチングの基礎を習得し実践する ②日誌により習慣化する ③個人コーチング面談により自分を変えるための信念に気づき、潜在意識から変化を促す。	管理職 リーダー8名程度	高橋光久 コーチングスクール講師	4か月~6ヶ月 ・毎月研修 ・毎月コーチング面談
9	コミュニケーション	研修	納得ある会議のためのファシリテーション研修	ただ話し合うだけでは結論がでない。結論が出ても行動に繋がらない会議を円滑に進め、納得いく結論で行動につなげるファシリテーション	経営者 幹部 管理職 一般社員	高橋光久	1日(6時間)
10	コミュニケーション	研修	ファシリテーター育成研修	上記、ファシリテーションを実践できる人材を育成します。	経営者 幹部 管理職 一般社員	高橋光久	2日間
11	コミュニケーション	セミナー	～話が聞けない営業マン=売れない営業マン～「聞く技術」で営業が変わる!営業力向上セミナー	「聞くこと」なぜ重要なのか?、心理学を活用した聞く力、相槌やオーム返しは基本でも効果絶大、発言を要約して話をコントロールする方法など、今日からすぐ使える技術をご説明します。	営業一般社員	高橋光久	3時間~4時間
12	コミュニケーション	セミナー	～顧客の本質的な課題がカタンに聞ける～質問の技術 営業力向上セミナー	目的を明確にして相手から情報を引き出したり、気づきを与えたりしながら、相手を目的へと導きます。そのためには、質問のストーリーが頭の中に整理されていることが必要です。この質問の技術を整理してお伝えいたします。	営業一般社員	高橋光久	3時間~4時間
13	コミュニケーション	研修	傾聴と質問の技術研修	上記、傾聴の技術と質問の技術のセットにして、実践で活用できるレベルにします。	営業一般社員	高橋光久	2日間 (12時間)
14	問題解決(実践型)	コンサルティング	実際の問題を解決するファシリテーション1：問題解決の方向性に合意しアクションプランを作成する(実践型)	実際の問題に対して、問題解決するファシリテーションを実施します。社員が「一歩なり問題に挑みたくなる」自社の問題の本質を洗い出し、納得して行動するためのアクションプランを作成するファシリテーションを実施します。	すべて	高橋光久	1日 (6時間)
15	モチベーション	研修	チームのやる気を引き出すモチベーション研修	組織内で出来る人間関係の円滑化にスポットを当て、リーダーに必要な要素と心構えを理解し、人間力を向上させるきっかけとなるセミナーです。 自分のやる気を整え、相手のやる気に好影響を与える両面から、モチベーションを上げる本質とそのための知識を得ることができます。それにより、権限や恐怖に頼らず組織やチームをリードし、人を動かすことのできる魅力的な人物になることができます。	管理職 リーダー候補 一般社員	高橋光久	1日 (6時間)