

生きた研修プログラムで

「売れる営業」を側面支援

（河井継之助）は越後長岡藩の英傑。幕末、圧倒的武力を以って降伏を迫る薩長軍に対し、自らの信念と義を貫き通した。その少年時代に馬術を習ったが、ただやたらに馬を走らせるだけで、少しも技の習得を心掛けなかった。師範がつい

な信頼関係作りをテーマに「マネジメントとマーケティング・トレーニングを合体させた研修スタイル」を特徴とする研修プログラムを、クライアント向けにオーダーメイドで制作し提供している研究開発型の研修コンサルタント会社。これまでに大手の生命保険会社や、金融機関をはじめとする数多くの企業の営業研修・営業プログラム制作の実績と信頼を培う業界出色のプロフェッショナルだ。「すべての営業マンの悩みを整備、解決することを目指し、組織と個人がより成果をあげるための変革コンサルタントは、同社の真髄であり高い評価のゆえんでもある。営業マンへ売上げアップのためだけに小手先のテクニックを伝授するのではなく、「あいさつの6カ条」や「承諾」「気配り」といった独特の「馬術」習得の技を伝授。その生きた研修プログラムの確かさが、着実な信用のひろがり推進している要因と言えるだろう。

に腹を立てて叱りつけると、「馬については、走らせることと止めることを知っていれば、他に何か習う必要がありませんか」と答え、師範は言葉を失ったという。 (株)セールズ技術研究コミュニティ（代表取締役会長・伊場野和夫氏）は、永続的