

高塚苑美 講演テーマ一覧

ふりがな	たかつか そのみ
講師氏名	高塚 苑美
出身地	静岡県浜松市
肩書	株式会社グローバルセールスパートナーズ 代表取締役 株式会社TOWAKA 代表取締役 公益社団法人子どもの発達科学研究所 特別顧問
プロフィール	高塚 苑美 株式会社グローバルセールスパートナーズ代表取締役 輸入車業界のトップセールスとして8年間で800台の販売記録を持ち、現在はその経験を活かし、コンサルタントとして活動。農家から自治体まで幅広いクライアントを持ち、女性の目線を活かした商品開発、販路開拓、ビジネスモデル・プロデュースを手がける他、講演家としても活躍。 また、女性が健やかに暮らせる社会づくりをテーマに、地方行政におけるデータヘルスの研究にも携わる。 著書に「クルマを売りたいなら、クルマの話はやめなさい！」（すばる舎）他。 講演は主催者満足度98%。実績を元にした講演は説得力があり、90分で行動変容が起きる講演として人気が高い。
講演テーマ	超一流の手帳はなぜ空白が多いのか？
講演内容	あなたの忙しさ、成果につながっていますか？ 予定が埋まるのと成果が出るのはイコールではありません。働き方改革が叫ばれる中、生産性はどう向上できるのか？ 生産性がずば抜けて高い超一流の働き方を、手帳という切り口から解き明かします。
講演テーマ	クルマを売りたいなら、クルマの話はやめなさい！
講演内容	イタリア車ディーラーに半年間のアルバイトとして入社してから日本一（8年間で800台）売るまでの実体験をお話します。 ・お客様の潜在ニーズを見つけるヒアリング術、・お客様の「YES」を引き出すセールストーク構築法 ・潜在意識に働きかける話の聞き方 ・クロージング力が3倍になる質問法 ・ダントツの結果を出す目標設定の仕方 など。
講演テーマ	お客様の心をつかむホスピタリティセールス
講演内容	時代は「売る」から「選ばれる」へ。お客様と信頼関係を築き、ファンをつくるための営業法を実体験をもとにお伝えします。 ・翌日から効果の出るお客様目線の養い方、・お客様との関係を変える4つの質 ・共感営業の4ステップ、・「あなたから買いたい！」と言われる人の条件 ・お客様がホスピタリティを感じる瞬間とは
講演テーマ	女性社員を育てる仕組みの作り方（管理職向け）
講演内容	女性社員はどうすれば伸びるのか？ 女性と男性のパフォーマンス、産休中の顧客基盤の維持の仕方など、女性が働きやすい環境づくりと会社の利益の両立とは。 女性部下の育て方に悩む男性上司が多い中、女性の苦手意識を克服し戦力化する仕組みづくりを、実例を元にお話します。
講演テーマ	女性目線のブランディング
講演内容	男性が作ったものは女性に売れるのか？ 今、女性の感性を生かした商品開発やマーケティングが注目されています。理由は簡単。消費の8割は女性が握っているとされるにもかかわらず、商品開発、流通、市場開拓、販売の現場で決定権を持っているのはほとんどが男性なのです。女性の社会進出が進む中、日本のメーカーはどのように女性目線を活かすべきなのか？実際の事例をもとに男女の脳の違い、ライフステージとセグメンテーション、ブランディング事例についてお話しします。

講演実績	経営合理化協会、東京三菱UFJ銀行、三菱UFJ信託銀行、しずおか信用金庫、京都信用金庫、中部食料品問屋連盟、関西生産性本部、NEC、日産自動車、トヨタ自動車、レクサスチャイナ、日本郵便、ゆうちょ銀行、JA共済、JX日鉱日石エネルギー、コスモ石油、日本生命、大同生命、アフラック、損保ジャパン、東京海上日動火災、JAIFA、武蔵野銀行、日本ガス協会、大塚商会、パイオニア販売、リコー、富士ゼロックス、全日本特殊鋼流通協会、神奈川県自動車整備商工組合、自動車整備振興会（岡山県、愛媛県、島根県など多数）、センチュリー21、全国不動産賃貸組合、横浜トヨペット、日本コープ共済生活協同組合連合会、青森トヨタ、三基商事、櫃原市商工会議所、静岡商工会議所、京丹後市商工会など多数
------	---

- 講演時間について
主に90分講演の内容となっておりますが、会のプログラムにより、柔軟に対応いたしますのでご相談ください。
- 研修について
研修（半日程度～）や講演＋ワークショップ等のアレンジも可能です。ご要望をお知らせください。
- お見積について
日程、場所、講演時間、ご受講人数、開催趣旨等をご連絡ください。お見積をさせていただきます。
- その他、ご不明点がございましたらお気軽にご連絡ください。

株式会社グローバルセールスパートナーズ
〒141-0005 東京都品川区北品川5-5-15 大崎ブライトコア4階SHIP
Mail : sonomi@global-sales.jp