

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 SDGs17Club主宰、株式会社WATASU代表取締役社長
プロフィール	<p>輸入車業界のトップセールスとして8年間で800台の販売記録を持つ。営業パーソンとしての実績と、マネージャーとして店舗をV字回復させた実績を元に、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、講師としても活躍。また、女性が健やかに暮らせる社会づくりをテーマに、地方行政のヘルス・プロモーションを手がける他、SDGsをキーとした事業創発、ブランディングに力を入れている。</p> <p>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）「超一流の手帳はなぜ空白が多いのか？」（SBクリエイティブ）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。</p>
講演テーマ	超一流の手帳はなぜ空白が多いのか？
#タイムマネジメント #管理職 #生産性 #時間術	<p>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、タイムマネジメントという切り口から解き明かします。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・あなたの時間はどこへ消える？ ・生産性とは ・なぜあなたの仕事は終わらないのか？タスクの入れ方 ・部下の生産性が高まる仕事の渡し方とは
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！
#営業 #ニーズヒアリング #売上アップ #目標設定	<p>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。時代は「売る」から「選ばれる」へ。「あなたから買いたい」と言われる営業の仕方をお伝えします。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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
#営業 #共感力 #売上アップ #消費者心理	<p>おもてなしをすれば売れると思っていませんか？実は、マナーやおもてなし研修では売れるようになりません。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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・お客様のモチベーションとは？ ・お客様の「意思決定」のタイミング見逃していませんか？
講演テーマ	富裕層営業
#営業 #富裕層 #関係構築 #高付加価値商品 #高単価商品 #売上アップ	<p>できれば富裕層を顧客にしたいけれどどうして良いかわからないという声をよく聞きます。富裕層の心を掴むには営業もマーケティングも違います。長らく富裕層向け営業をしてきた実体験と、コンサルタントとしてのブランディングの成功事例を元に、富裕層向けマーケティング・セールスの極意をお伝えします。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・富裕層マーケットの考え方 ・富裕層との関係を築くには ・価値創造の3分野 ・情緒的価値の表現法 ・こんな営業からは買わない！富裕層営業の3つのポイント ・富裕層の囲い込み法

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）
#女性活躍 #ダイバーシティ #部下育成 #仕組み作り	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
#女性活躍 #マーケティング #ブランディング #商品企画	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。
講演テーマ	SDGs時代に求められる力とは
#SDGs #人材育成 #新規事業 #起業 #創造力 #課題解決	社会の持続可能性が注目される現在、SDGsをキーワードにさまざまな取り組みが行われています。一方、SDGsは知識のみでなかなか実行に移せないという声も。この講座では、SDGsを事業にどのように落とし込むのか、実際の事例を元に、いま社会に求められる力についてお話しします。SDGsをキーに新しい事業やアイデアを創出したい方におすすめです。

講演実績	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、経営合理化協会、関西生産性本部、青年会議所、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、三井住友海上火災、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、檀原市商工会議所、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90～120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。
- オンライン研修について
全て、zoom等を使ったオンラインで実施可能です。ご希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メールまたはHPのお問い合わせフォームより、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
 横浜市西区平沼1-33-1 日新横浜ビル5F
 Mail : sonomi@global-sales.jp