

松江 隆明 (まつえ たかあき)

経 歴

株式会社キーエンス入社	FA用センサーの営業 新入社員営業ランキング2位を獲得(2000年) 全西日本営業マンランキング1位(顧客紹介編)を獲得(2000年)
有限会社背番号 11.human.network	2007年独立、法人化設立 経営コンサルティング業、大学生向けの就職活動支援事業、講演活動を行う 経済産業局中小企業支援ネットワーク強化事業専門家 任命(2012年)
松江隆明経営コンサルティング事務所	2013年社名変更 日本政府発足ドリームゲート・アドバイザー全国2位 ●病院コンサルティング：埼玉県蓮田よつば病院 「感動と感謝で繋がる理想の病院に近づけました」(クライアント談) ●飲食店コンサルティング：東京そば【5店舗経営グループ】 「業績upレシピを実践すれば、業績は上がる」(クライアント談) など研修顧問契約



主な研修内容／専門テーマ

- ①ケーススタディ研修 (USJの成功)、
- ②営業研修、③リーダー研修
- ④日報研修⑤縁波研修 ⑥感動感度向上研修
- ⑦会議活性化研修 ⑧新入社員研修

研修実績企業

さいたま県蓮田認知症病院・山口県萩市歯科いまだ歯科・神戸老舗チェーン店飲食店株式会社正家・株式会社広沢自動車学校・建設会社須工ときわ株式会社・神戸ベンチャーフォーラム・千葉フードドリーム・兵庫県立大・京都府立朱雀高校・株式会社タカデン・一般社団法人淡路物流センター他多数

講師フリーコメント欄

現在、ケーススタディ研修、営業研修、リーダー研修等中心に4つの「方」について研修を行っております。4つの「方」とは、メンタル面の「①あり方」・スキル面の「②やり方」・時流把握の「③読み方」・コミュニケーション面の「④届け方」の4つの「方」の能力を上げる人材育成は、10年以上行っている若手向けに実績があります。この4つの方の研修は、ただただ座学で学ぶのではなく、講師及び参加者同士のコミュニケーションを重点に進行するため、参加者は意欲を持って自発的に学ぼうとするだけでなく、参加者同士の一体感が生まれる講座になっております。もちろん、一体化を生むため時には、参加者に厳しく接することもございますが、研修を通して、従業員の方々の更なる能力アップのお手伝いできればと考えています。