



【福島 章 ふくしま あきら】

元気を出す営業開発コンサルタント、人材開発トレーナー
株式会社ディ・フォース・インターナショナル 代表取締役

- ・ビジネス・キャンプ 認定ナビゲーター
- ・プロジェクト・アドベンチャー AP講習会修了、
- ・フリー・エージェンツ・ネットワーク所属、次世代営業研究会 主宰

■経歴

大学卒業後、ユニデン(株)に入社。即戦力として大手メーカー向けの通信機器OEM事業の営業に従事。その後、中国事業進出では、香港・上海首席代表、国内販売では、新商品企画責任者など数々のプロジェクトをチームリーダーとして牽引。1997年にベンチャー企業にヘッドハントされ、営業&マーケティング担当役員として、IT系新規事業の立ち上げに従事。ベンチャーという不安定な経営基盤の中、自立型人材育成の重要性に気づく。2000年に営業開発コンサルタントとして独立後、様々なビジネス立ち上げの営業指導を行う傍ら、プロの人材開発トレーナーとして、ヒューマンスキルを中心にビジネスパーソン能力開発に従事し現在に至る。

■研修分野

新入社員、若手、中堅向け研修トレーニングを中心に、コミュニケーション、リーダーシップ、マインドセット(思考様式)の研修を実施。これまでの指導実績は延べ18700人を超える(2014年12月末)

参加者一人ひとりをリスペクトし、内面に深く届くアプローチには定評があり、参加者満足度は常に高く、「楽しく元気を取り戻した」「熱い気持ちになった」「プロ意識が高まった」などのコメントを多数いただく。

ビジネス・プロフェッショナル養成、チームリーダー養成、営業・マーケティング・コミュニケーション系研修全般、次世代経営者育成、リーダーシップ、プレゼンテーション、新規開拓力、交渉・商談力、階層別(内定者、新入社員、中堅社員、管理職)研修、他多数

○直近の実績事例の紹介(抜粋)

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ・大手メーカー:プロフェッショナルマインド養成研修 ・大手メーカー:組織リーダーシップ研修 ・小売サービス:SV向け個店マーケティング研修 ・食品メーカー:中堅社員チャレンジキャリア研修 ・ITコンサル:グローイングアップ研修 ・卸売業界:ワークアウト型マーケティング研修 ・卸売業界:次世代経営幹部育成研修 | <ul style="list-style-type: none"> ・大手メーカー:ソリューション営業力強化研修 ・大手メーカー:組織リーダーシップ研修 ・小売サービス業:店舗開発営業担当者強化研修 ・医療機器メーカー:顧客開拓力強化研修 ・サービス業向け:企画提案営業力研修 ・卸売業界:中堅社員シリーズ(6ヶ月間)研修 ・商工会議所の公開講座~営業チームリーダー研修 など多数 |
|--|--|

■研修・講演実績(敬称略、順不同)

ファミリーマート、山星屋、丸紅、パナソニック、ロッテ、シスメックス、野村證券、新日鉄、大平工業、KDDI、水戸証券、みずほトラストシステムズ、クレディセゾン、日立キャピタル、三井造船、富士通、三和シャッター、三井ホーム、新日本石油化学、三菱証券、日清丸紅飼料、丸紅ケミックス、テービ販売、NTT-LS、東洋電装、シーネット、バンタン、ソニー生命、丸紅コミュニティ、丸紅畜産、富安、旭タンカー、丸紅物流、アデコ、A2スタイリストスクール、CSKシステムズ、理化学工業、新日鐵マテリアルズ、イリソ電子、パナソニックファクトリーソリューションズ、日本総研、日本旅行、大塚商会、帝国ホテル、吉野家HD、OPA、T&K TOKA、フォーバル、旭硝子、イングロ、東京スタイル、サッポロビール、住友生命、エステー、マネックス証券、加賀電子、廣済堂、シスメックス、浅野商事、三菱商事、タマホーム、ガスエネルギー新聞社、朝日中小企業経営情報センター、日本商工会議所、東京商工会議所、町田・小田原・新潟・山口商工会議所、青森県雇用能力開発機構、神奈川県商工会連合会、日本青年会議所、他多数。

■モットー 「営業に元気なくして、企業に元気なし」

■著書 「お客様の期待を超え続ける 営業スイッチ！」(201505 同文館出版)

■主要コンサルティングプロジェクト

大手通信会社/営業コーチングプロジェクト コンサルティングリーダー

リサイクル事業大手/起業道場コーチ

中堅メーカー向けプロモーション強化コンサルティング

大手卸売・小売 アクティブ・ワークアウト型トレーニング

他 研修トレーニング企画など多数

