

上田 雅美 (うえだ・まさみ)

株式会社スプリングフィールド契約講師
株式会社アネゴ企画 代表取締役
プロフェッショナルコーチ 研修講師

エグゼクティブコーチ、リーダーシップ開発、組織開発、システムコーチングを主要業務として活動している。また、コーチ養成機関でプロフェッショナルコーチ育成に関わった体験から研修講師として活動領域を広げている。

■ 主な研修担当

コーチング、リーダーシップ開発、マネジメント（部下育成）、社内コーチ育成、ファシリテーション、チームビルディング（チームの成長）、ダイバーシティーインクルージョン、フェミニンリーダーシップ

■ 研修進行の特徴

対話やワークを通じて、受講者が頭、身体、心（感情）を動かしアウトプットを引き出す。

自らの体験や他社事例などを紹介することにより、参加者の自己開示を高めオープンで主体的に参加できるようになることと、広い視野を提供することを心がけている。積極的にフィードバックを行い、受講者の学習を促進する。

■ 実績

- 金融・証券 新入社員研修、新入社員フォローアップ研修
- 製造業 マネジメント研修、リーダーシップ研修、対話会ファシリテーター
- 飲料 エグゼクティブマネージメント研修
- 省庁 マネジメント研修、チームビルディング
- 広告・マーケティング 組織開発 管理職研修 リーダーシップ開発
- NPO 法人 チームビルディング・組織開発
- IT 情報系企業・通信 初級管理職研修、社内コーチ育成、リーダーシップ開発、ファシリテーター育成、チームビルディング
- 大学職員 コミュニケーション研修、キャリアコーチング研修

お問い合わせ先

上村 珠理 (うえむら・じゅり)

1963年8月1日生
プランナー 上村珠理 代表
研修講師

航空会社勤務後、大手デパート・複合施設へ出店時の出店開発、オペレーション・社員教育や、出店開発ノウハウを企業に向けコンサルティングしていた経験を活かし、職場の悩みを共に考え、解決し、実践する組織づくりに取り組んでいる。長期契約顧客やリピーターからの信頼が厚い。

■主な研修担当

接客接客研修、店舗開業研修
現場のニーズに応じたロールプレイング&OJTトレーニング
新入社員ビジネスマナー、ビジネスマナー講師育成。
最近では仕事に必要な基礎力、コミュニケーション、リーダーシップなど人間力向上のプログラムを積極的に展開している。

■研修進行の特徴

ホスピタリティーマインドをベースに、机上の空論ではなく、それぞれの受講生に合わせた研修内容を展開すること。与える一方の研修ではなく、ひとりひとりの能力を引き出す参加型研修を行い、スキルアップできる土壌を職場に作ることを目指し、研修のみならず、社内活動やOJTも共に行っている。

■実績

- 飲食、飲食チェーン：大手百貨店直営レストラン開業支援研修、カフェ業態店舗出店コンサルティング
- 電機メーカー：社内講師養成研修、研修担当者研修、営業研修、階層別仕事の基礎力研修
- 販売業：CS研修、接客接客研修、販売ロールプレイング研修、職場づくりOJT研修、レジ対応研修
- 新聞社：ビジネスマナー研修
- 官公庁：接客接客研修
- 組合、団体：コミュニケーション研修、プレゼンテーション講座
- 大学：学生向けビジネスマナー研修

お問い合わせ先

倉井 啓 (くらい・ひろ)

1960年7月6日生

研修講師

大手建設会社役員秘書勤務後、九州に本社を置く健康食品会社の関東支部ディレクターを経て、研修講師に。
企業、自治体向け研修のリピート率は9割を超える。

■ 主な研修担当

主にプレゼンテーション、顧客対応力向上・ストレスマネジメント、新人・中堅課題解決フォローアップ、
キャリアコンサルティングなどを通じて若手社員、職員のスキル向上をカスタマイズして行う。

■ 研修進行の特徴

- 「伝えたい事が伝わるプレゼンテーション」を軸にした進行
- ロールプレイ実習を多く取り入れ、意欲や内発的動機を高める体験型進行
- 「何をやるか」ではなく「受講者に何を起こすか」に焦点をあてた進行

■ 実績

- 産業機械の製造、電気機器メーカー、ITシステム：新入社員接遇・フォローアップ課題解決
- ガラス・土石製品を製造・販売：ストレスマネジメント
- LPガス事業・ウォーターサーバー事業：新入社員接遇・仕事の基本、営業力アップ
- 通信会社：ストレスマネジメント
- ネットワークソリューション事業：ストレスマネジメント
- ホテルブライダル事業：プレゼンテーション・顧客サービスコミュニケーション
- アパレルリサイクルメーカー：営業力アップ、個別店舗展開コンサルティング・セールストーク
- 住宅メーカー個別ディーラー：セールス(営業) コーチング、クレーム対応
- エンターテイメント：モチベーションコーチング
- 消費者サービス団体、介護支援研究協議会：接遇 アサーション 講師育成プレゼンテーション
- 健康機器・食品メーカー：マネージャー育成コーチング ネゴシエーション
- スキンケア事業：営業力アップ、プレゼンテーション
- 水産商事：ストレスマネジメント(セルフケア・離職防止)
- 医師会：コーチング
- 官公庁、自治体、教育委員会： チームビルディング・キャリア(若手・シニア・定年退職者向け)・メンタルヘルスセルフ・ラインケア(主事以上～管理職)・新規採用職員接遇とフォローアップ・アサーション・再任用
・区民市民サービス向上・クレーム対応・係長、係長候補者・安全衛生・問題解決・トレーナー育成・2・3年次フォローアップ・モチベーションアップ・業務改善・指導担当者の為のOJT・ハラスメント防止と対策

お問い合わせ先

益田 和久 (ますだ・かずひさ)

1967年9月5日生
株式会社ビブレンス 代表取締役
研修講師

企業・団体における研修講演活動を中心とした活動に加え、前職の経験を活かした業務マニュアル作成や営業ツールの開発、社内インストラクターの養成にも精力的に取り組んでいる。

■主な研修担当得意分野

「タイムマネジメント」を軸にした、営業スキルアップ、業務改善、キャリアデザイン、OJT等の研修を展開している。最近では、インバースタッフ実習を活用した内定者・若手教育や、営業パーソンの提案力強化を狙いとした「営業地頭力強化研修」を開発し、新たな教育ニーズの開拓に取り組んでいる。

■研修進行の特徴

研修で学んだことを効果的に業務で活かすための、3つの特色は以下の通りです。

- ①単なるインプット型の研修ではなく、ロールプレイや演習課題(ビデオによる振り返り等)を随所に取り入れた『**体感型**』の研修です。
- ②研修前の、受講者への事前アンケート(意識調査)と本部からの現状ヒアリングを行うことで、受講者の現状に応じた形での『**カスタマイズ型**』の研修です。
- ③受講後、研修内容の定着を図るための、フォローアップシートやスモールカードを作成し、継続して成果をあげる『**自己完結型**』の研修です。

■実績

- 金融、服飾、旅行、ガス、TV制作、電力、食品、IT：タイムマネジメント
- 通信会社：販売員スキル認定試験監修、イベントディレクター研修
- 自動車会社：チームビルディング研修、採用担当者研修
- 電力、ガス：営業研修(法人・個人)、コミュニケーション研修
- 鉄道、電気、運輸、自動車関連、機械、各種メーカー：管理職研修、リーダーシップ研修
- 自治体：ロジカルシンキング研修、キャリア研修、コミュニケーション研修、発想力強化研修
- 電気、通信、食品、商社、外食、建設、自治体：キャリア研修
- 商社、各種メーカー、鉄鋼、丸紅、旅行、アミューズメント：営業力(交渉力)強化研修

お問い合わせ先

吉本 精樹 (よしもと・せいき)

1960年1月28日生

会議の王様&西日本話し方教室 (同) リスペクトラスト 代表

話し方・聴き方・対話・交流セミナー講師

話し方・聴き方教室の講師歴20年(1992年開設) コーチング、問題解決ファシリテーション、場集う人に向けた基礎スキル、対話ファシリテーションのプロセス設計と進行、異文化理解のファシリテーション、プレゼンテーションと感動的なスピーチ訓練、インタビュースキル、そして江戸しぐさの普及に取り組んでいる。

■主な研修担当

話す力・傾聴力を高める各種研修を実施する。説得、説明、話し合う、想像する、洞察する力を養い、人を動かし仕事を進めるコミュニケーション力の向上を支援する。また会議や交流の場でチームの目標達成に向けてメンバーをファシリテートし勇気を与え智恵を引き出すファシリテーターの養成を行う。江戸しぐさ研修はホスピタリティ向上に自発的に取り組むチームの育成に適している。

■研修進行の特徴

多くはワークショップ形式。各自が主人公となり、受講メンバー相互の交流・対話を通して内省(気づき)を促し、具体的な自主改善活動に取り組むようにプログラムされている。学び、開示し、そして自らを改善し、成長を喜び合える組織作りが基調。

■実績

- 鉱業、住宅供給：電話応対研修
- 電信電話、ガス、銀行、電気製造、JA、自治体、高等専門学校、歯科専門学校：プレゼンテーション研修
- 製粉、消防車製造、電子機器、国立大学、自治体ほか：ファシリテーション研修
- 銀行、電子機器、重機レンタル、社会福祉協議会、IT、電力、病医院、福祉施設、燃料：コミュニケーション活性化・チームビルディング
- 病院、福祉施設：江戸しぐさ研修
- 病院、福祉施設、製造、化粧品、自治体、銀行ほか：コーチング
- 銀行、自治体、JA、食品製造、流通、燃料：リーダーシップ研修
- 健康器具、印刷、生命保険、燃料：営業スキル

お問い合わせ先