



受講した皆様のお声

ワークで
改めて自分の現実と理想が
確認できた。

経営者との面談時には
必ず聞くことを
明確化しておくことが
重要だとわかりました。

いま自分に必要な知識や、
話の進め方が具体的に
わかったことがよかった。

コミュニケーションにも
理論があるということが
知れてよかった。

講義のテンポがよく
時間を感じさせなかった。

経営者が何を考えていて、
どのような質問をすれば
踏み込んだ話ができるのか、
が特に参考になった。

ちょっとした会話スキルで
社長とのコミュニケーションが
良好になり、
好印象につながるとわかりました。

ワークが多く、
集中している時間が
長い研修だった。

法人の問題点の洗い出し方を
1から順序立てて説明してもらい、
理解できた。

明日から使える方法を
教えていただけてためになった

説明が理論立てられていて
非常にわかりやすかった。

現場の立場から
講義してもらえたので
よかった。

※ 受講アンケート結果をもとに、個人情報等に配慮し弊社で編集しております。

合同会社つむぐ人たち 代表社員:猿樂昌之
〒141-0001 東京都品川区北品川 5-5-15 大崎ブライトコア4階

出張講義は全国可

WEB ページはこちら
<https://tsumugu-hit.org>



「成功体験」をリードする

法人担当者向け
CONCEPT



1. 講師紹介
2. カリキュラムの特徴
3. 受講者のニーズ
4. 受講者の声



講師

猿樂 昌之

さるがく まさゆき

一橋大学経済学部卒、三井住友銀行から

プルデンシャル生命保険を経て独立。

『成功体験』をリードする、をテーマに

営業現場の目線で教育プログラムを開発。

実践的なケーススタディを題材にしつつも

研修・指導内容は、個人の経験ではなく、

再現性のある理論をわかりやすく展開。

若手から中堅層はもちろん、

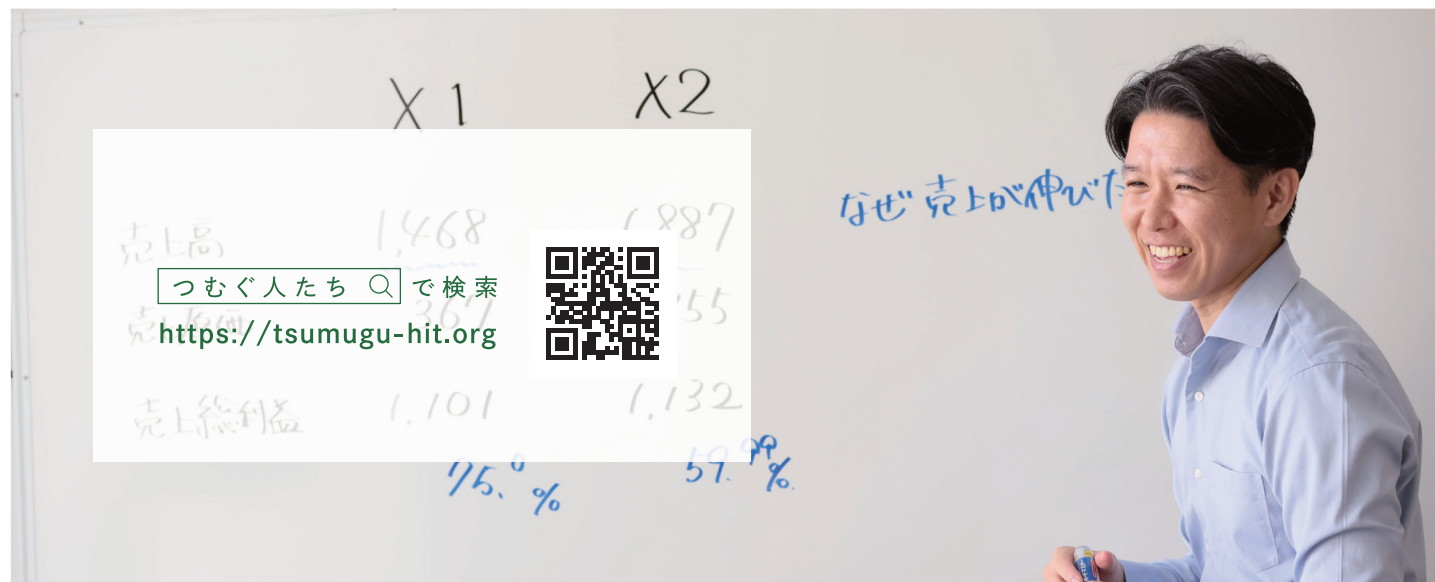
指導方法に悩む管理職層まで

幅広く支持されている。

○ 合同会社つむぐ人たち代表社員

○ 〈日本CFO協会〉プロフェッショナルCFO

○ 佐賀県よろず支援拠点コーディネーター



講座の特徴

①

現場をイメージさせる講座

ケーススタディ、ロールプレイ

講師を交えてやってみせ、やらせてみせる

②

アウトプットを中心とした構成

ワークとグループディスカッション

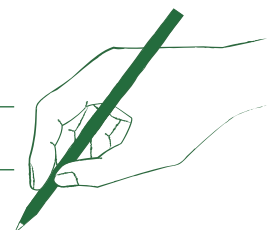
参加型で考え、発言するから身に付く

③

科学にもとづいた再現性のある内容

心理学や行動経済学などの理論による解説で再現性を

ケーススタディを構造化し、応用の効く知識に



講座企画において想定している受講者のニーズ

問題	成長実感が低い	解決	○ 面白さややりがいへの気づき ○ 成長機会への気づき ○ 行動力を高める思考法
問題	十分なOJTが受けられない	解決	○ 実践を想定した学習機会 ○ 現場ですぐに使えるの高い知識の習得 ○ 営業としての効率的な動き方の理解
問題	初期段階でつまづいた	解決	○ Off-JTでの成功体験 ○ 最初の壁を乗り越えるメンタリング ○ 自分を見つめ直す機会の提供