

# 伝え方を変えれば チーム売り上げは120%あがる

経営者・管理職のあなたのための  
吉田幸弘



## 吉田幸弘 よしだゆきひろ

コミュニケーションデザイナー・人財育成コンサルタント・上司向けコーチ

1970年生まれうお座O型、東京都杉並区出身、成城大学文芸学部国文学科卒業

現在経営者・中間管理職の方向けに、人材育成、チームビルディング、売上げ改善の方法をコーチングの手法を使ってコンサルティング活動を行なっている。16年間のBtoB営業で2万人への対面プレゼン経験および11年間の管理職経験で累計100人の部下を育成した経験をもとに「営業力アップセミナー」「褒め方・叱り方・伝え方をベースにしたコミュニケーションセミナー」「モチベーションアップセミナー」も開催。上司の総合力をアップする「上司塾」も主催。大学時代から中国古典・日本の古典・兵学書・歴史書・ビジネス書などを中心に累計7000冊以上の本を読破し、リーダーシップ論・コミュニケーション術・モチベーションコントロール術を研究。「自分が変われば、どんな相手も変わる」がモットー。

経営者・管理職のための書籍も出版し、全国のリーダーをサポート。

## 研修内容

### 管理職研修

プレイヤーとして優秀だった人が、管理職に昇格したとたん、別人のように輝きを失ってしまうケースは、少なくありません。管理職の仕事はプレイヤーとは違います。管理職として意識すべき4つの視点を重点的にワーク形式も混ぜながら研修を行います。

### 営業研修

営業力の強化を目的とした研修になります。営業は大きく分けると7つの段階があり、たいていはどこかでつまづいています。つまづいている箇所に気付き、これらの7つの段階を強化することによって営業力は大幅に改善します。ワーク形式も混ぜながら研修を行います。

### コミュニケーション研修

コミュニケーションは取引先との交渉から組織内での潤滑まで多種多様な目的で必須なスキルです。リフレッシュコミュニケーションズではコミュニケーションズスキルに特化した研修をご用意しております。

### 企業コンサル

素晴らしい商品があっても営業力がなければ売れません。1人1人の営業マンと向き合って施策と教育を繰り返します。管理職向けには、ストレスへの対処方法から部下とのコミュニケーション術、チームビルディングまでコーチングの手法を生かした対話をします。

## 実績

商工中金経済研究所 / 住友生命保険相互会社 / 三井生命保険株式会社 / 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険株式会社 / 岡山農業共済組合 / 上越農業共済組合 / 石川県経営者協会 / 新潟県経営者協会 / 新日鉄住金ソリューションズ株式会社 / 全国中小企業団体連合会 / 福井県中小企業団体中央会 / 株式会社NTT東日本 - 関信越 / 株式会社富士通 / イオン株式会社 / 東ソー株式会社 / 中外製薬株式会社 / 横河電機株式会社労組 / 清話会 / 商工会議所 / 商工会 / 法人会など全国各地で研修実績あり



リフレッシュコミュニケーションズ  
Mail: info@yukihiro-yoshida.com

## 著書紹介

