

講師名	中尾 知子
所属会社	株式会社JBMコンサルタント
所有資格	日本コンタクトセンター教育検定協会認定ラーニングファシリテーター (公財)日本電信電話ユーザ協会認定電話応対技能検定指導者級(S級) (公財)日本電信電話ユーザ協会認定テレコミュニケーションインストラクター 米国NLP協会認定 NLPマスタープラクティショナー 大阪商工会議所メンタルヘルス・マネジメント検定Ⅰ種(マスターコース)
教育実績	部下指導、育成／ビジネスコーチング／管理職階層別／インストラクター養成／クレーム応対／顧客満足度向上／高齢者応対／コンタクトセンター階層別／マニュアル作成指導／電話応対コンクール審査員 その他多数



プロフィール

大手損害保険会社にて人事・採用・教育担当として十数年にわたり実績を積む。社内研修を通じ、企業内人材育成の重要性を実感すると共に人の成長をサポートしたいとの思いから現在に至る。

現在、株式会社JBMコンサルタント専属主席講師として、さまざまな業種の企業・団体に講演や研修を行うかたわら、後進講師の育成、統括業務に携わる。

リーダーシップ、顧客満足、クレーム応対、インストラクター養成、コールセンター階層別研修など、数多くの研修を、遂行中。

交流分析やNLP等の心理学的なアプローチも備えた研修を得意としている。鋭い洞察力で受講生の可能性を引き出すセミナーには定評がある。



講師名	岩城 徹也
所属会社	株式会社JBMコンサルタント
所有資格	米国NLP協会認定 NLPマスタープラクティショナー 日本産業カウンセラー協会認定 産業カウンセラー 日本産業カウンセラー協会認定 キャリアコンサルタント 日本プロフェッショナル・キャリア・カウンセラー協会認定 エグゼクティブコーチ 大阪商工会議所認定 メンタルヘルス・マネジメント検定Ⅰ種、Ⅱ種
教育実績	メンタルヘルス／営業の質問技法／営業のプロセス／NLPを活用したヒアリング術／マネジメント／リーダーシップとマネジメント／部下を動かす上司の質問力／コーチング／組織と個人のパフォーマンスが向上する目標設定／スライドを使わないプレゼンテーション その他多数



プロフィール

世界最大の国際輸送企業にて通算300人、1,500回以上の営業同行経験により、「成功する営業の心理」を会得する。また、自身がメンタル不調となったことから休職を経験。その後、カウンセリング体験によって復職した経験から心理学に強い関心を持ち、産業カウンセラー資格やコーチングの資格を取得。営業、マネジメントの現場に心理学やコーチングの考えを取り入れることで、個人と組織力を向上させることを目的として研修を展開している。

マネジメント、リーダーシップ、チームビルディング、職場のコミュニケーション、メンタルヘルス、目標設定などを得意とし、講義にはワークやゲームを多く取り入れて、理論や知識の吸収だけではなく「体験－気づき」を得ることを特徴とする。受講生からは「大変わかりやすい」と好評を得ている。

講師名	竹内 豊
所属会社	株式会社JBMコンサルタント
教育実績	接客サービス・接客マナー研修／ビジネスマナー研修／ホスピタリティ研修／クレーム対応研修(対面・非対面)／コールセンター対応品質向上研修／電話対応コンクール対策研修／営業研修／リーダーシップ研修／マネジメント研修／チームビルディング研修／研修講師養成研修／接客及び電話対応品質アセスメント／マニュアル作成・監修／接客コンテスト審査 等



プロフィール

テレマーケティングエージェンシー、ネットワークセキュリティソフト開発メーカー、生損保代理店にて顧客対応、接客品質向上、マネジメント、人財育成、研修プログラム開発に従事してきた経歴を持つ。コミュニケーションと組織課題解決に取り組むコンサルタント・研修講師として活動。「顧客対応品質向上が日本とアジアと世界を変える」をモットーに、「意識・知識・スキル」を兼ね備えた人財の育成に取り組んでいる。

笑いあり、白熱あり、涙ありとインパクトのある内容で、受講者の習得効果を追求。受講したその日から実践できるスキルだけでなく、成長の持続性と長期性を重視した多角的アプローチを大切にしている。



講師名	田上 和徳
所属会社	株式会社JBMコンサルタント
所有資格	販売士（日本商工会議所） プロモーションルマーケター（日本プロモーションル・マーケティング協会） デジタルコンテンツマネジメント修士（デジタルハリウッド大学院） 公認モチベーション・マネジャー（モチベーション・マネジメント協会） 会議エキスパート2級（日本会議力向上委員会）
教育実績	広告マン流プレゼンテーション／マーケティング／閉店 1 時間前の効率を高める店長の仕事術／モチベーションマネジメント／モチベーションリーダー／負けない交渉ディベート／クリエイティブシンキング／スマホ客を攻略するセールストーク向上力／企画アイデア発想術／販売力強化／売れるコピーライティング／文章 その他多数



プロフィール

1989年広告会社に入社。家電メーカー、証券会社、官公庁など幅広い顧客に商品・サービスの販売促進のアイデア・企画の提案と制作を長年経験。本質的なマーケティング課題の掘り下げと、魅力あるクリエイティブ手法を用いて、クライアント企業の広告・販売支援をおこなった。

2005年より人事コンサルティング会社にて、研修講師や人材育成教材開発、組織調査・分析、社内活性化コンサルティング支援に従事。2011年からは経済産業省の行政機関にてナレッジマネジメントシステムの企画開発の中心的役割を果たす。

【受講者の市場価値（組織における人材価値）を最大化すること】をモットーに、現在は研修講師の他に、社会人大学院や専門学校のマーケティング講師としても活動している。

