

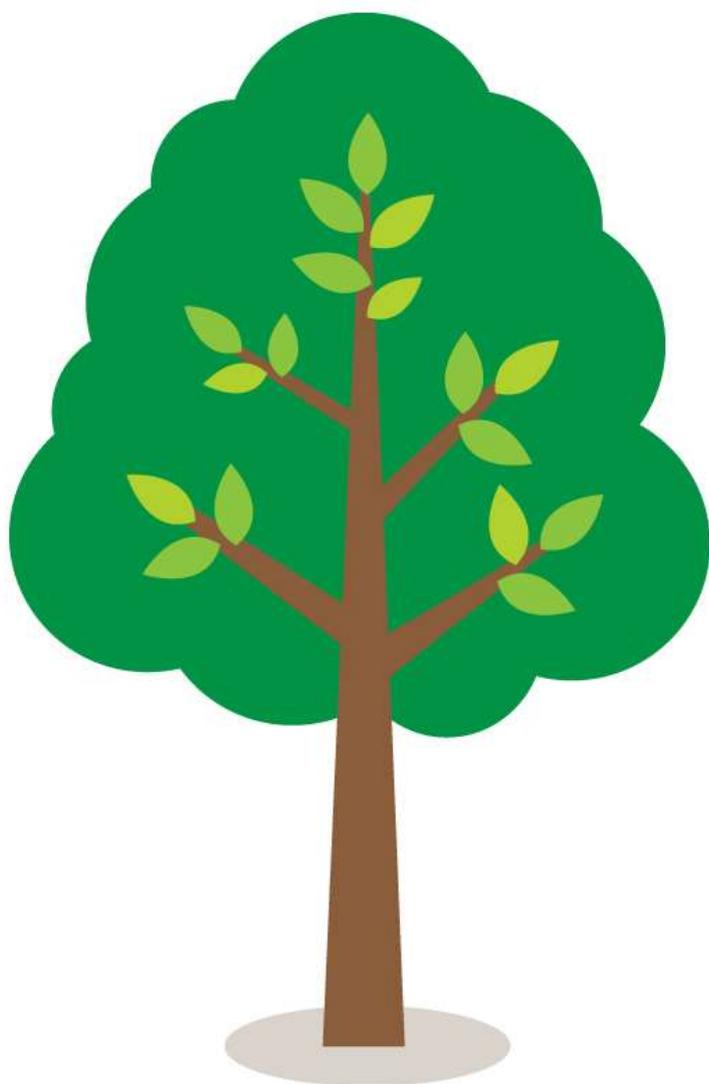
入社時から始める！幹部候補生養成

次世代リーダー 社員研修



株式会社トライアングル・トラスト

リーダー人材は、 「土台づくり」からじっくり育て、 会社の将来の担い手に！



幹部候補生誕生！！

5年後・10年後の
リーダーを
じっくり育てる！

STEP 3. アントレリーダー 育成※

- ・ 営業基本、実践
- ・ 研修生制度
- ・ ビジネスマッチング

0103 0208 0403 0501~0503
0601~0602

STEP 2. 基本理解

- ・ 基礎知識
- ・ ビジネス常識
- ・ ビジネス応用

0202~0207 0301~0302 0401~0402

STEP 1. 土台づくり

- ・ キャリア意識形成
- ・ 自分がわかる、働くがわかる
- ・ 企業がわかる

0101 0102 0201

※アントレリーダー…起業家マインド（ゼロから事を起こし、課題解決をしながら結果出しにこだわる）を持つ即戦力人材

■ 幹部候補生を養成する『次世代リーダー研修』

内定時～入社～中間管理職 までの数年間を、じっくりと“土台づくり”からはじめ、基本の理解、応用実践力を身に付け、会社の将来を担う幹部候補生（戦力人材リーダー社員）を養成します。その基本となる教育は、「キャリア意識形成教育」と「アントレプレナーシップ教育」です。

[1] キャリア意識形成教育

「そもそも自分は何のために生きているのか？」 「なぜ、働くのか？」
人生の生き方についての指針を定め、働く目的を明確にする土台づくりが、「キャリア意識形成教育」です。ベースである「自己理解」「他者理解」「自社理解」を整えることで、「仕事への動機付け」や「会社への帰属意識」が高まり、主体的な行動が取れるようになります。そして、次に諸能力（基礎力）を養うことで、行動改革に繋がります。

職業的発達課題における諸能力 4能力8要素

4能力	8要素	
人間関係形成能力	自他の理解能力	コミュニケーション能力
情報活用能力	情報収集・探索能力	職業理解能力
将来設計能力	役割把握・認識能力	計画実行能力
意思決定能力	選択能力	課題解決能力

[2] アントレプレナーシップ教育

「アントレプレナー（entrepreneur）」の直訳は、「起業家」。独創性と冒険性により経営者と区別されます（広辞苑より）。語源は仏語で、「引受人」という意味です。

『無』またはこれに近い状態から人・モノ・金といった経営資源を駆使し、新たな又は従来とは異なる「モノ」や「こと」、「サービス」を創造し、世の中に新しい付加価値と富を創造する人を指します。「アントレプレナーシップ」は、チャレンジ精神にあふれ新たな価値を創造する「志」「情熱」「勇氣」など「起業家精神」を指します。「アントレプレナーシップ教育」は、「起業家精神」を持つ即戦力人材（幹部候補生）を育成することを意味します。

[3] アントレリーダー

トライアングル・トラストの次世代リーダー育成は、段階を追いながら時間を掛け、将来の幹部候補生を養成します。ゴールは、「起業家精神」を持つ『アントレリーダー』、即戦力人材の育成です。そしてその先は、社内教育プログラムや指導者マニュアルの作成、社内講師養成など社内教育の内製化へのサポートをさせていただきます。

[4] 講師とカリキュラム

講師は、現役時代にその道を歩んできたプロです。失敗や成功の積み上げから実力を磨いた講師陣は、豊富な経験からの講義内容、事例紹介など、受講者にわかりやすく目線に立った指導をいたします。またカリキュラムは、各講師のオリジナルメニューに総合プロデューサーが受講者にあわせて微調整を図りオリジナリティを持たせ、講義とワークショップの組み合わせで実施いたします。

[5] 実績

企業規模は、上場大手企業から中小企業まで幅広く、業界は、製造メーカー、建設、商社、サービス業、調査分析、結婚式場、アパレルほか多種多様。

研修終了後に、受講者が自主的に何かを始めだすのが特徴です。

(例：社内改善委員会立ち上げ、部下への勉強会実施、新入社員教育担当 など)
最終ゴールを企業様の「業績アップ」に定め、常に結果ありきで行ってまいります。

▶ 過去5年間の官公庁事業等実績 ※現役から第二新卒まで、第二新卒は定評あり

- 2017 ・愛知県「正規雇用拡大支援事業」
・刈谷市県内女子大生・刈谷市内高校1年生対象「パネルディスカッション」
※平成30年2月追加開催決定
- 2016 ・愛知県「未就職者支援事業」 **内定率70%以上**
- 2015 ・中企庁「中小企業人材確保・定着支援事業」
満足度97.2% 定着率1年90%、2年85%、3年80%以上達成
- 2014 ・中企庁「中小企業人材確保・定着支援事業」 **定着率1年85%以上達成**
- 2013 ・名古屋市キャリア教育モデル事業 **企業60社PRツール制作**
・豊田市ものづくり企業採用支援事業 **内定出し80%**
- 2012 ・愛知県「地域人材育成事業」 **マッチング率75%以上**

[6] 総合プロデューサー

社員研修カリキュラムは、すべて安田真浪監修で実施します。



安田 真浪

(株)トライアングル・トラスト代表取締役 武道家
ミラサポ(中小企業庁)専門家、愛知労働局講師
元 Dream Gate 中部アドバイザー(起業支援)

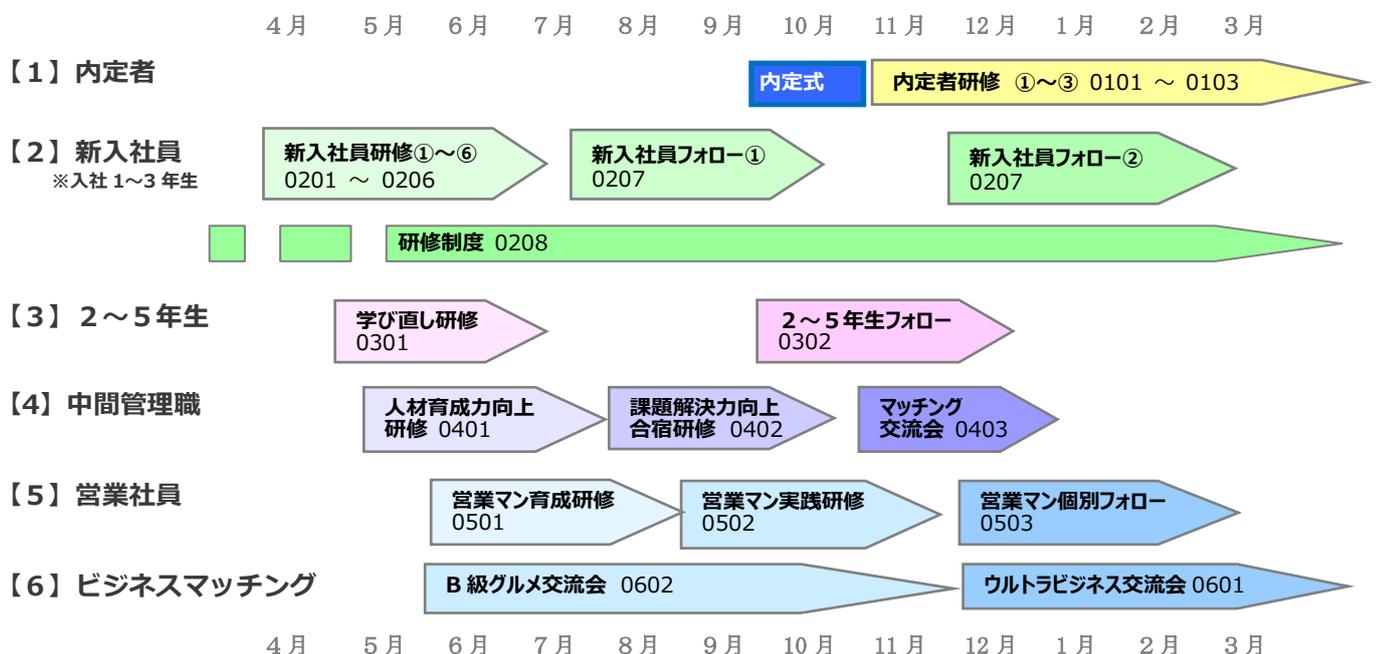
新聞記者、探偵、ボディガード、物流、小売販売業、税理士事務所、外資系企業保険(全国3位)などさまざまな業種・職種の経験を元に、2004年に(株)トライアングル・トラストを設立。当初は起業家コンサルタントとして創業セミナーや創業支援、経営革新支援を行い、Dream Gate(経産省後援の起業支援ポータルサイト)中部アドバイザー時代は2010年中部アドバイザー起業相談件数No.1獲得。リーマンショック以降は、官公庁事業で人材育成、定着支援事業に取り組み、[5]の実績結果を出す。現在は、企業の課題解決に伴うコンサルティングで、多種多様な業界の人材問題・新規事業企画・開発・運営を得意とする。産学官に広いネットワークを持つのが強み。

コンサル実績：ペットマンション経営、デイサービス新規創業、サッカークラブ経営、結婚式場、水質ポーリング、製造業、水質調査分析、土壌調査、工事会社、アパレル ほか

新商品開発実績：起業家教育プログラム「えんじえるゲーム」※平成18年経済産業省採択、生活雑貨 K'amule、なご弁新聞、三英傑メモ帳※平成28年度愛知県知事賞受賞、就活メモ
キャリア教材「あいち企業図鑑」「Know it」 ほか

■ 研修内容と実施時期

【1】内定者	0101. 内定者研修① 『ドラムサークル』	3時間	6P
	0102. 内定者研修② 『社会人になるために知っておきたい5つのこと』	3時間	6P
	0103. 内定者研修③ ビジネスプラン作成ワーク	2日間	6P
【2】新入社員 ※入社1～3年生	0201. 新入社員研修① 『キャリア意識形成』	6時間	7P
	0202. 新入社員研修② 『ビジネス基礎』	6時間	8P
	0203. 新入社員研修③ 『仕事の進め方』	6時間	8P
	0204. 新入社員研修④ 『会社の売上』	6時間	8P
	0205. 新入社員研修⑤ 『働く条件』	6時間	9P
	0206. 新入社員研修⑥ 『コミュニケーション』	6時間	9P
	0207. 新入社員フォロー①②	6時間	10P
	0208. 研修生制度	半年～1年間	10P
【3】2～5年生	0301. 学び直し研修 『仕事の基本』	6時間	11P
	0302. 2～5年生フォロー 『ケーススタディ』	6時間	11P
【4】中間管理職	0401. 人材育成力向上研修	4時間×5回	11P
	0402. 課題解決力向上合宿研修	1泊2日	12P
	0403. マッチング交流会		13P
【5】営業社員	0501. 営業マン育成研修	3時間×6回	13P
	0502. 営業マン実践研修	3時間×6回	13P
	0503. 営業マン個別フォロー		14P
【6】ビジネスマッチング	0601. ウルトラビジネス交流会		14P
	0602. B級グルメ交流会		14P
【7】オーダーメイド	0701. オーダーメイド研修		14P



■研修カリキュラム

[1] 内定者

0101. 内定者研修①

ワークショップ 『ドラムサークル』 3時間

【目的】 内々定から内定承諾までの間、会社への興味と入社をの意志を持続させる

【講師】 みのうら やすよ ※プロフィール P16 参照 ほか

【内容】 受講者が輪になって、即効的に打楽器で音を出しアンサンブルの体験をします。

受講者は音を合わせながら徐々に心を合わせます。全身で音の移り変わりを感じながら「一体感がもたらす感動」を共有します。

【効果】 ・お互いを認め合うチームワークビルディング

・言葉以上に深い人間関係形成（コミュニケーション）の構築

【ねらい】 一体感を築くことでの内定辞退防止

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに	・目的設定 ・自己紹介
●ドラムコール ●ドラムサークル	・自由演奏 ・楽器の使い方 ・自由演奏
●振り返り	・クールダウン～シェアリング～ ・振り返りとまとめ

0102. 内定者研修②

講話 『社会人になるために知っておきたい5つのこと』 3時間

【目的】 内定ブルーを払拭し定着の糸口へ繋げる

【講師】 桑田 里絵（ICP認定コーチ）※プロフィール P15 参照 ほか

【効果】 社会人になる「不安」を「期待」に変える（マインドチェンジ）

【ねらい】 入社へのスムーズな移行

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに	・目的設定 ・自己紹介
●社会に出るために知っておきたい5つのこと	1. 学生と社会人の違い 2. 社会人になるところが変わる！ 3. なぜ働くのか？を考えよう 4. キャリアデザインを意識しよう 5. 悩みや失敗を糧にしよう
●振り返り	・振り返りとまとめ

0103. 内定者研修③

ビジネスプラン作成ワークショップ 『えんじえるゲーム』 2日間

【目的】 内定時から入社時までのつなぎ作り

【講師】 安田 真浪（起業家） ※プロフィール P15 参照 ほか

【内容】 グループに分かれ、与えられたテーマのビジネスプランを企画、発表し競い合う

ワークショップ。限られた時間の中で企画、発表、評価、再企画、発表、再評価を繰り返し行う中で、社会人基礎力・コミュニケーション・課題解決・プレゼンテーション・改善など各種能力開発をする。

※「えんじえるゲーム」はH18年起業家教育（アントレプレナー）プログラムとして経済産業省採択
【効果】・能力・適性・役割の理解

・「課題解決（改善）」の重要性を理解

【ねらい】採用面接では見えなかった新入生個々の素地がわかり、配属の参考にする

●カリキュラム例

テーマ	内容
≪1日目≫ ●はじめに ●オリエンテーション ●ビジネスプラン作成 ●発表と評価 ●2日目に向けて ●振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ・目的設定 ・自己紹介 ・ルール説明 ・チーム分け ・ビジネスプランとは ・役割分担をしてアイデア出し～企画～プラン作成～発表の準備をする ・発表チーム以外はえんじえる（評価者）となって、内容について良いところ、悪いところ、改善点を出し合う ・2日目の再企画、再プレゼンに向けての準備をする ・振り返りとまとめ
≪2日目≫ ●オリエンテーション ●ビジネスプラン再作成 ●再発表と再評価 ●再々改善と再々発表 ●1位表彰 ●振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ・1日目のおさらい ・1回目のえんじえる評価をもとに改善、ブラッシュアップ ・2回目の発表とえんじえる（評価者）になる ・2回目の結果をもとに3回目の改善案を発表 ・3回目の改善結果について順位を決める

[2] 新入社員 ※入社1～3年生

0201. 新入社員研修① 『キャリア意識形成』 6時間

【目的】今までの行いを振り返り、これから社会人としてどう生きていくのか、自分らしい社会人ライフを描く

【講師】安田 真浪（起業家） ※プロフィール P15 参照 ほか

【効果】・自己理解

・社会人としての目標設定

【ねらい】社会人となる不安を払拭し、入社が楽しみになる

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに ●社会人としての心構え ●キャリア意識形成 ●振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ・目的設定 ・自己紹介 ・講話 ・キャリアとは？ ・キャリアのたな卸し ・キャリアデザイン ・悩みや失敗を糧に ・振り返りとまとめ

0202. 新入社員研修② 『ビジネス基礎』 6時間

【目的】 ビジネス常識の基礎を理解

【講師】 桑田 里絵 (ICP 認定コーチ) ※プロフィール P15 参照 (ほか)

【効果】 ・ 社会人としての心得

【ねらい】 社会人としての一歩を踏み出す

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに	・ 目的設定 ・ 自己紹介 ・ 社会人としてのコミュニケーション ・ ビジネス常識基礎 ・ 主体的に動く ・ 時間管理 ・ 段取り力をつける ・ アクションプラン ・ 振り返りとまとめ
●ビジネス常識	
●仕事の段取り力	
●振り返り	

0203. 新入社員研修③ 『仕事の進め方』 6時間

【目的】 ビジネスパーソンとしての基礎をしっかりと習得する。

【講師】 高橋 康友 (中小企業診断士) ※プロフィール P15 参照 (ほか)

【効果】 ・ 社会人としての心得

・ 仕事の基本理解

【ねらい】 職場での早期人間関係形成に役立てる

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに	・ 目的設定 ・ 自己紹介 ・ 社会における対人関係 ・ 組織とは何か ・ 会社のルール ・ 仕事の流れ：物・情報・お金の流れ ・ 仕事に求められるもの：目的、時間、レベル ・ 仕事の段取り：計画の立て方、優先順位のつけ方 ・ ケーススタディ ・ 仕事におけるコミュニケーション：聞く、話す、書く ・ 報告、連絡、相談の基本 ・ 手段とその目的：朝礼、会議、打合せ、終礼 ・ ケーススタディ ・ ワーク：行動宣言 ・ 振り返りとまとめ
●社会人としての心構え	
●仕事の進め方	
●コミュニケーション	
●振り返り	

0204. 新入社員研修④ 『会社の売上』 6時間

【目的】 会社の売上、仕入れ、利益のしくみを理解する

【講師】 現役経営者

【効果】 ・ 社員として、会社貢献のために何をすべきかを理解

【ねらい】 経営者感覚を持つ

●カリキュラム例

テーマ	項目
<ul style="list-style-type: none"> ●はじめに ●利益が出るしくみ ●社員に掛かる経費 	<ul style="list-style-type: none"> ・目的設定 ・自己紹介 ・売上、経費、利益のしくみ ・1人あたりに掛かる経費を数値化
<ul style="list-style-type: none"> ●ケーススタディ ●グループワーク ●振り返り 	<ul style="list-style-type: none"> ・ある業界を例に、利益を出すためのさまざまなケースでの結果を演習 ・利益を出すために何をすればいいか、具体的な策をグループで話し合い発表 ・振り返りとまとめ

0205. 新入社員研修⑤ 『働く条件』 6時間

【目的】 会社に雇用されるにあたり知っておくべき労務や福利厚生知識を学ぶ

【講師】 小関 亜美（社会保険労務士） ※プロフィールP15 参照

【効果】 法律に則った知識を得ることで、「働く」ことへの責任感を持つ

【ねらい】 会社への安心感を持つ

●カリキュラム例

テーマ	項目
<ul style="list-style-type: none"> ●はじめに ●オリエンテーション ●労働基準法とは ●さまざまな規則の解釈 ●福利厚生とは ●働き方改革の目的 ●労務費を計算 ●労働者は何をすべきか ●振り返り 	<ul style="list-style-type: none"> ・目的設定 ・自己紹介 ・ブレインストーミング ・労働に対する基本となる法律を理解することで、会社側がすべきこと、労働者側がすべきこと、その両者を理解する ・「就業規則」「賃金規程」など、その目的を理解する ・福利厚生の目的を理解する ・政府が推奨する「働き方改革」導入の背景、目的などを理解する ・会社が負担する1人の社員に対する労務費を計算する ・雇用契約を交わすにあたって、労働者としてすべきこと、考え方を理解する ・振り返りとまとめ

0206. 新入社員研修⑥ 『コミュニケーション』 6時間

【目的】 プロの演劇人からコミュニケーションとチームワークの大切さを学ぶ

【講師】 松尾 交子（演劇人） ※プロフィールP16 参照

【効果】 自分に立ちほだかる障害を取り除き、殻を破ることで、自信を持つ

【ねらい】 主体性を持つ

●カリキュラム例

テーマ	項目
<ul style="list-style-type: none"> ●はじめに ●オリエンテーション ●勉強の技術 ●能力の公式 ●理解の公式 ●見えるもの ●コミュニケーショントレーニング ●コントロールトレーニング ●チームとは何か？ ●働くとは何か？ ●振り返り 	<ul style="list-style-type: none"> ・目的設定 ・自己紹介 ・ロケジョナル ・学びをする時に障害になること、その症状、対策を理解する ・能力とは「何かを成し遂げること」、そのために必要なものを理解する ・何かを理解する、理解してもらうことに必要なもの ・現時点にいる、過去の映像、未来の映像で意識が変わる ・必要な意図、声、ディブ리케이션を身体で学ぶ ・スタート、チェンジ、ストップをやってみる ・ゲームを構成するもの、チームを構成するもの ・組織とは何かを、組織化してやってみる ・振り返りとまとめ

0207. 新入社員フォロー①② 『ケーススタディ』 6時間

【目的】仕事の再認識

【講師】桑田 里絵 (ICP 認定コーチ) ※プロフィール P15 参照 ほか

【効果】・自分の働き方を振り返り、再確認
 ・課題発見力、課題解決力、主体性が身に付く

【ねらい】会社への帰属意識を高め、翌日から実践

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに	・目的設定 ・自己紹介
●ビジネスに必要な力と知識を 実践的に理解する	・ビジネスにとって必要な力とは何か？仕事をするためにどんな 知識が必要か？ ・ケーススタディ～テーマ出し ・ケーススタディ～問題解決編 ・アクションプラン
●振り返り	・振り返りとまとめ

0208. 研修生制度 半年または1年間

【目的】アントレプレナーシップ教育（起業家マインドを持つ人材教育）による実践的な即戦力
 人材育成

【内容】トライアングル・トラスト代表安田真浪（起業家 プロフィール P15 参照）のもとで、
 研修生としてトライアングル・トラストが手掛ける各種事業に携わります。多方面多分野
 の知識、実践ノウハウを身に付け、人脈づくり（産学官とのネットワーク）を構築して、
 即戦力人材となります。

【成果物】自社新規事業ビジネス企画案

【効果】・各種能力開発（採用力、人材育成力、企画開発力、運営力、管理力、営業力、交渉力、
 新規事業開発、巻き込み力、改善力、ブランディング力、広報力、ものづくり力など）

【ねらい】・幹部候補生育成

・社内ベンチャー育成

●カリキュラム例

テーマ	項目
●研修（5日間）	0201. 新入社員研修① 『キャリア意識形成』 0202. 新入社員研修② 『ビジネス基礎』 0203. 新入社員研修③ 『仕事の進め方』 0204. 新入社員研修④ 『会社の売上』 0205. 新入社員研修⑤ 『働く条件』
●各種事業体験（約半年～1年）	・あいち就職応援団プロジェクト補助 （あいち企業図鑑制作補助、採用支援企画、大学交渉、交流会運 営など） ・NSG（学生事業部）活動補助 ・リーダー育成事業補助 （研修運営、企画） ・各種プロジェクト補助 （新規事業、業務改善コンサル、他社協業事業など企画、運営） ・自社新規事業企画立案
●振り返り	・研修制度効果測定 ・アクションプラン ・振り返りとまとめ

[3] 2～5年生

0301. 学び直し研修 『仕事の基本』 6時間

【目的】事例や演習を交えながら、『仕事の基本』を理解し、会社から求められる役割と具体的な行動を考える機会とする。

【講師】高橋 康友（中小企業診断士） ※プロフィール P15 参照（ほか）

【効果】・仕事の手順を理解

・コミュニケーションの基本を理解

【ねらい】自信をもって後輩指導のできる先輩社員になる

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに	・目的設定
●仕事の手順	・自己紹介
	・仕事に求められるもの：目的、時間、レベル
	・仕事の流れ：インプット⇒スループット⇒アウトプット
	・定型的な仕事と非定型的な仕事
	・組織の3要素を理解する：共通の目的、貢献する意欲、コミュニケーション
●コミュニケーション	・基本：報告、連絡、相談
	・手段とその目的：朝礼、会議、打合せ、終礼
●コンプライアンス	・ケーススタディ
	・コンプライアンスとは
	・クレーム対応の基本
	・ケーススタディ
	・ワーク：行動宣言
●振り返り	・振り返りとまとめ

0302. 2～5年生フォロー 『ケーススタディ』 6時間

【目的】仕事の再認識

【講師】高橋 康友（中小企業診断士） ※プロフィール P15 参照（ほか）

【効果】・自分の働き方を振り返り、再確認

・課題発見力、課題解決力、主体性が身に付く

【ねらい】会社への帰属意識を高め、明日から即実践する

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに	・目的設定
●ビジネスに必要な力と知識を 実践的に理解する	・自己紹介
	・ビジネスにとって必要な力とは何か？仕事をするためにどんな知識が必要か？
	・ケーススタディ～テーマ出し
	・ケーススタディ～問題解決編
	・質疑応答
●振り返り	・アクションプラン
	・振り返りとまとめ

[4] 中間管理職

0401. 人材育成力向上研修 4時間×5回

【目的】リーダーとしての自覚を持ち、部下を指導・育成するための基本的な考え方や知識を深める。

【講師】 桑田 里絵 (ICP 認定コーチ) ※プロフィール P15 参照 ほか

【効果】 ・考える力、自分の意見をまとめる力、伝える力を鍛える

・リーダーとしての自信を持つ

【ねらい】 スキルアップや昇進への意識づけが出来、幹部候補生育成への一歩となる

●カリキュラム例 (基礎編)

テーマ	内容
●キャリア意識形成	<ul style="list-style-type: none"> ・ 産業界、隣接業界の現状 ・ 自己キャリア再確認「キャリアのたな卸し®」 ・ 会社理解度チェック など
●コミュニケーション・トレーニング	<ul style="list-style-type: none"> ・ コミュニケーションとは？ ・ 部下との良好なコミュニケーションの重要性 ・ 傾聴、コーチングトレーニング など
●人材育成基礎	<ul style="list-style-type: none"> ・ リーダーとは？ 管理職とは？ ・ 「指導」の前に行うべきこと ・ 社員の可能性を引き出す接し方 など
●タイプ別部下育成法	<ul style="list-style-type: none"> ・ コミュニケーションとは？ ・ 自分のタイプ、部下のタイプを知る ・ タイプ別ほめ方、しかり方 など
●組織づくり	<ul style="list-style-type: none"> ・ 昨今の人材事情 ・ 自社人材の客観的分析と傾向把握 ・ ワークショップで学ぶ組織運営の基本 など

0402. 課題解決力向上合宿研修 1泊2日

【目的】 課題解決力向上

【講師】 高橋 康友 (中小企業診断士) ※プロフィール P15 参照 ほか

【効果】 ・あるべき姿、またはめざす姿と現実のギャップである問題を把握

・課題を捉え、解決策を企てる力が身に付く

・「課題解決」のポイントを掴み、明日から実践できる

【ねらい】 戦略的思考の養成

●カリキュラム例

テーマ	項目
<ul style="list-style-type: none"> ●はじめに ●問題を把握する ●課題を設定して解決策を立てる 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 目的設定 ・ 自己紹介 ・ 問題とは何か：問題の定義、観察力を高める ・ 論理的思考力を高める：ロジックツリー、視点の増やし方、仮説思考 ・ ケーススタディ ・ 課題とは何か：目標・計画の重要性、課題の設定方法、創造的思考力を高める ・ 解決策の立て方 ・ ケーススタディ
<ul style="list-style-type: none"> ●アクションプランを立てる ●ワーク ●振り返り 	<ul style="list-style-type: none"> ・ アクションプランの立て方 ・ ケーススタディ ・ 自社の問題からアクションプランを立てる ・ 質疑応答 ・ 振り返りとまとめ

0403. マッチング交流会

【目的】階層別のマッチング交流会で、今までの学びの成果を確認し、今後の課題点を見出し改善します。

【内容】研修受講者を対象に、階層別のマッチング交流会を開催します。交流会では、今まで学んだビジネスマナーやコミュニケーションスキルを名刺交換や自社プレゼンテーションなどで実践します。

【効果】・売り先、ビジネスパートナーづくり
・仲間づくり

【ねらい】自信を持つ

【5】営業社員

0501. 営業マン育成研修 3時間×6回

【目的】強い営業マンをつくり、業績アップにつなげる。

【講師】山本 博士（現役トップセールスマン） ※プロフィール P15 参照

【効果】・営業の基本理解

- ・お客様から信頼され、結果の出せる営業マンとなる
- ・苦しい営業活動が楽しくなる

【ねらい】受講者の中からトップセールスマンの卵の発見

●カリキュラム例

テーマ	内容
●オリエンテーション	日常の営業活動を振り返って、失敗やトラウマなど膿み出し（アウトプット）をして、不安を取り除きます
●営業の基本の流れ	営業の基本を学びます。ステップごとの基本動作、ポイントをマスターします
●売れる法則	売れる営業マンと売れない営業マンの違いを理解し、自らの営業を見直します
●売れる話法の組み立て	初回訪問～アプローチ、クロージングなどのシーンと他社競合などのケースにあわせた話法の組み立て方を学びます
●ロールプレイングで自分の利点・欠点を修正	ロールプレイングを通じて、営業イメージをさらに具体的に体に落とし込みブラッシュアップします
●強い営業マンになる為の決意表明	今後の営業活動におけるアクションプランを作成し、発表と決意表明をします

0502. 営業マン実践研修 3時間×6回

【目的】営業に関する具体的な戦術を学ぶ

【講師】山本 博士（現役トップセールスマン） ※プロフィール P15 参照

【効果】・実践スキルを身に付ける

- ・自分に合った営業スタイルの確立
- ・営業活動にやりがいを感じる

【ねらい】トップセールスマンへの育成

●カリキュラム

受講者のレベルにあわせてオーダーメイドで作成

0503. 営業マン個別フォロー

【目的】 営業の個別案件に指導を加えることで、結果に繋げる

【講師】 山本 博士（現役トップセールスマン） ※プロフィール P15 参照

【効果】 ・ 挙績を出す

・ さらなる自信を持つ

【ねらい】 受講者の中からトップセールスマンの育成フォロー

【6】 ビジネスマッチング

0601. ウルトラビジネス交流会

【目的】 今までの研修内容の実践の場として、会社の業績アップに向けてアクションを起こします。

交流会で結果を出す、結果出しのきっかけをつくるのが目的です。

【対象者】 経営者 ～ 新入社員、営業マン

【効果】 ・ ビジネスマナーや自社プレゼンなど効果測定

・ 人脈づくり、仲間づくり、パートナー

【ねらい】 会社の売上貢献

【特徴】 多種多様な業界、職種、役付きの方が参加されます

0602. B 級グルメ交流会

【目的】 今までの研修内容の実践の場です

【対象者】 経営者 ～ 管理職社員、営業マン

【効果】 ・ ビジネスマナーや自社プレゼンなど効果測定

・ 仲間づくり

【ねらい】 ビジネスマッチング

【特徴】 多種多様な業界、職種、役付きの方が参加されます

【7】 オーダーメイド

0701. オーダーメイド研修

ご注文承ります。こちらまでお問い合わせください。

 0120-706-008 または info@triangle-trust.jp

■ 講師紹介

小関 亜美 (働く条件・人材育成力向上・コミュニケーション)

・ 社会保険労務士・国家資格キャリアコンサルタント・認定エグゼクティブコーチ



大学卒業後、東洋信託銀行（現在の三菱 UFJ 信託銀行）秘書室勤務（副社長をはじめ役員秘書として）を経て、国家資格キャリアコンサルタントを取得し、大学に勤務。7500 回に及ぶキャリアカウンセリングは学生の予約待ちが出るほど人気を博す。
その後社会保険労務士資格取得。会計事務所を経て 2016 年開業。現在は社労士業に留まらず、会社を内側から元気にしたい思いから、労務、キャリア、コーチング、レジリエンス研修の講師を行っている。特にリーダー研修を得意とする。

高橋 康友 (仕事の進め方・仕事の基本・課題解決力向上)

・ 中小企業診断士



大学卒業後、電子部品・半導体の専門商社やベンチャー製造業にて約 20 年間営業に従事し、様々なタイプの営業組織で営業経験・管理経験を積みながら“組織営業”のノウハウを培う。
ベンチャー製造業では、起業、MBO、営業譲渡、分社化を経験。
平成 18 年、中小企業診断士登録を機に高橋経営相談所を開業。中小企業の経営戦略・経営計画策定や組織営業力強化の支援を中心に経営コンサルティング業務を行っている。管理者研修、中間管理職研修、事業承継塾などの研修・セミナーも実施している。

桑田 里絵 (ビジネス基礎・キャリア意識形成・人材育成力向上)

・ ICP 認定コーチ・NLP プラクティショナー



大学卒業後、企業（現 Yahoo!株式会社）に 18 年間勤務。地図、旅行ガイドブックの編集制作、ソフトウェア企画開発、カスタマーセンター運営などプロジェクトマネージャーを歴任。
その後コーチング・NLP を学び講師として独立。コミュニケーション、キャリアデザイン、イメージプロデュース講座を歴任。「内面と外見を魅せる人作り」をテーマに独自のセルフプロデュース論を展開。
現在は、「次世代リーダー育成」を中心に基本的な「考えて、まとめ、伝える」コミュニケーション・トレーニングを得意とする。

安田 真浪 (キャリア意識形成、ビジネスプラン作成、研修制度、ビジネスマッチング)

・ 起業家・(株)トライアングル・トラスト代表取締役、ミラサポ（中小企業庁）専門家、愛知労働局講師、武道家



新聞記者、小売・販売業、金融業など様々な業種を経験。2004 年(株)トライアングル・トラスト設立。当初は起業家コンサルタントとして創業セミナーや創業支援、経営革新支援を行う。
Dream Gate（経産省後援、起業支援）アドバイザー時代は起業相談件数中部 No.1 獲得。リーマンショックを皮切りに、中部地域中小企業の人材確保・定着・育成事業を主業務とする。2012 年に本社を豊橋市から名古屋市へ移転し株式会社化。現在は、主に人材育成、企業の広報支援に取り組む。
女性活躍推進法の施行後、自治体主催の女性リーダー研修の講師ほか、各方面で女性のキャリアアップに関するセミナー・講演の講師を務める。

山本 博士 (営業マン育成)

・ 外資系メーカー 現役トップセールスマン



軽自動車ディーラー時代に、あることをきっかけにゼロ挙績からトップセールスマンとなる。それ以降、常にトップの成績をキープし続ける。
30～40 代は新しい業界（工作機器メーカー）へ移る。OEM 契約で「月間および期間ベストセールスマン賞」を多々受賞。
そして 50 代は外資系（ドイツ）測量メーカーに転職。中部地域を任せられ、2 年で OEM 契約を獲得。中部地区営業所及びショールームを立ち上げ、大手自動車メーカー及び航空機部品製造メーカーを攻略。現在も躍進中。営業の基本は、“初めて売った 1 台”からスタートしている。

みのうら やすよ (ドラムサークル)

・ドラムサークルファシリテーター



2004年アメリカ サンディエゴにて Music Together Teacher Training 終了後、名古屋にて Music Together 講師として活躍。2006年 Music Together Certification Level I 取得。日本人初の上級認定取得者となる。2008年 Happy Beat☆設立、ファシリテーターとして活動開始。DCFA (ドラムサークル・ファシリテーター協会) より特別賞受賞を経て、現在、DCFA 認定スティミュレイティブファシリテーター。

幼児からビジネスマン、シニアまで幅広く対応できる国内屈指の確かな実力を持つ。

松尾 交子 (コミュニケーション)

・演劇人



高校時代より演劇を始め、1990年、劇団(劇団正義の味方/現：劇団砂喰社) を旗揚げ、作・演出・出演を手掛け、約200本の作品、2000人を演出する。総合教育アドバイザーとして、浜松市を中心に小中高校、専門学校、中日文化センターの講師を務める。催しに合った脚本製作、限られた中での演出、サクヤストーリーや、歴中物を時間内に収めた脚本創作、パフォーマーの人材育成、催しの構成、プロデュースを得意とする。演劇技法を使った就職活動トレーニングなど、若者の育成支援も並行して行っている。

■スケジュール

《集合研修》 予定

研修名	名古屋会場	三河会場
0101. 内定者研修① 『ドラムサークル』 3時間	—	—
0102. 内定者研修② 『社会人になるために知っておきたい5つのこと』 3時間	H30.02.09(金)	H30.02.10(土)
0103. 内定者研修③ ビジネスプラン作成ワーク 2日間	03.10(土)	03.09(金)
0201. 新入社員研修① 『キャリア意識形成』 6時間	04.10(火)	04.05(木)
0202. 新入社員研修② 『ビジネス基礎』 6時間	04.11(水)	04.06(金)
0203. 新入社員研修③ 『仕事の進め方』 6時間	05.15(火)	05.10(木)
0204. 新入社員研修④ 『会社の売上』 6時間	05.16(水)	05.11(金)
0205. 新入社員研修⑤ 『働く条件』 6時間	06.12(火)	06.07(木)
0206. 新入社員研修⑥ 『コミュニケーション』 6時間	06.13(水)	06.08(金)
0207. 新入社員フォロー①② 6時間	08.21(火)	08.23(木)
0208. 研修生制度 半年～1年間	H31.01.22(火)	H31.01.24(木)
0301. 学び直し研修 『仕事の基本』 6時間	H30.05.08(火)	H30.05.17(木)
0302. 2～5年生フォロー 『ケーススタディ』 6時間	09.11(火)	09.13(木)
0401. 人材育成力向上研修 4時間×5回	H30.05.22(火)～ H30.07.17(火)	H30.05.18(金)～ H30.07.13(金)
0402. 課題解決力向上合宿研修 1泊2日	H30.09.04(火) 09.05(水)	H30.09.06(木) 09.07(金)
0403. マッチング交流会		
0501. 営業マン育成研修 3時間×6回		
0502. 営業マン実践研修 3時間×6回		
0503. 営業マン個別フォロー		
0601. ウルトラビジネス交流会	H30.02.03(土)	H30.02.03(土)
0602. B級グルメ交流会	5・7・9・11月	5・7・9・11月
0701. オーダーメイド研修		

日程が変更する場合がありますので、トライアングル・トラストホームページ <http://triangle-trust.jp> でご確認ください。

《単独研修ほか》 予約制

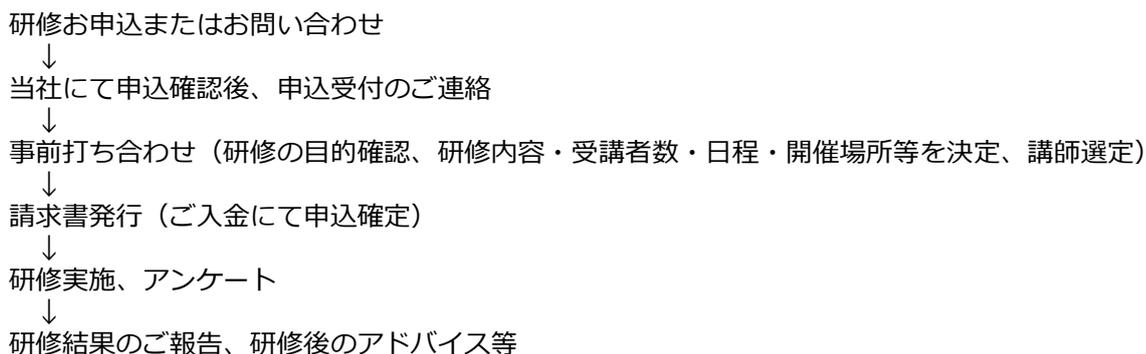
来場型、出張型どちらでも承ります。
日程および時間帯はご相談のうえ決定させていただきます。

■料金（税別）

時間	人数	対象	①単独研修	②集合研修	③講演
90分		あいち企業図鑑掲載企業 一般企業			120,000円 150,000円
1日	15名まで	あいち企業図鑑掲載企業 一般企業	240,000円 300,000円	1人 16,000円 1人 20,000円	
	15名超 1名追加につき	あいち企業図鑑掲載企業 一般企業	お見積り お見積り	1人 16,000円 1人 20,000円	
半日	15名まで	あいち企業図鑑掲載企業 一般企業	144,000円 180,000円	1人 9,600円 1人 12,000円	
	15名超 1名追加につき	あいち企業図鑑掲載企業 一般企業	お見積り お見積り	1人 9,600円 1人 12,000円	
合宿 1泊2日	1名につき	あいち企業図鑑掲載企業	80,000円	80,000円	
		一般企業	100,000円	100,000円	

※研修内容、受講者数、時間、開催場所（地域）、講師人数などを考慮して、御見積書を提示させていただきます。
※早割制度（お申込と入金が研修実施日の2カ月前まで15%、1カ月前まで10%）が適用されます。

■お申込からの流れ



■会場

名古屋会場 A：名古屋市中区栄2-9-30（地下鉄伏見駅5番出口徒歩1分）

B：名古屋市中区栄2-9（地下鉄伏見駅5番出口徒歩3分）

三河会場 C：豊橋市神野新田町ミノ割1-3 ホテルシーパレスリゾート

■お問合せ

株式会社トライアングル・トラスト

名古屋市中区栄2-9-30 栄山吉ビル2F ☎ 0120-706-008 info@triangle-trust.jp

社員研修申込書 (FAX申込書) FAX:052-228-9624

株式会社トライアングル・トラスト 宛

平成 年 月 日

社員研修を以下のとおり申し込みします。

No. /

研修名称			
事業所名	印		
住 所	〒		
担当	氏名:	部署名:	携帯:
連絡先	TEL:	FAX:	E-mail:

参加者氏名	所属	職種	性別	生年月日	入社年(社歴)	備考
1			男・女			
2			男・女			
3			男・女			
4			男・女			
5			男・女			
6			男・女			
7			男・女			
8			男・女			
9			男・女			
10			男・女			

研修参加費(税込) :	単価 @	円	×	人	=
教材費(税込) :	単価 @	円	×	冊	=
その他(税込) :	単価 @	円	×		=
小 計					=
早 割	単価 @	円	×	%	= ▲
合 計					=

【個人情報について】
 ・ご提供いただきました個人情報は、弊社のサービス提供にのみ利用させていただきます。お客様の同意なく利用目的以外に使用することはありません。

【見学者の費用について】
 ・見学者及びオブザーバーの参加を希望される場合で食事若しくは宿泊が必要なときは、速やかにお申し出下さい。研修終了後に別途ご請求させていただきます。

【おトクな割引制度「早割」について】
 ・研修実施日の2カ月までにお申込み及びお振込みの場合は15%OFF、1カ月前までにお申込み及びお振込みの場合は10%OFFとさせていただきます。

【ご入金について】
 ・研修費用は、研修初日の2週間前までに下記口座へお振込み下さい。
 ➤三菱東京UFJ銀行 名古屋営業部 普通 No. 0696873 トライアングル・トラスト

・参加人数に変更が生じた場合は、至急ご連絡ください。増加の場合はお申し出と合わせて参加費用の振り込みをして下さい。減少の場合は研修開始1週間前までにお申し出頂きますと下記キャンセル料と同様に返金致します。

・研修辞退の場合のキャンセル料は研修初日1週間前までは掛かりません。1週間前～3日前は50%、3日前～前日は70%、当日は100%を申し受けます。

・当日欠席者が出た場合も原則として代金の返金はいたしません。

