

## 少人数制の講座やワークショップで学ぶ

### 戦略実行塾で目標達成! 8社と新規取引を開始

ビジネスに欠かせない「人脈力」を身に付けるための「戦略実行塾～人脈編～」5月開講のコースには経営者8名が参加して、全員が事前に設定した目標を達成。今回、塾生の1人であるNEO BEATの石那田氏に、参加した経緯や成果について聞いた。

「戦略実行塾」に参加した目的は、人脈力を身に付けたいという思いはもちろん、効果的な営業手法を学びたいと思ったからです。というも、Webシステム開発をメインに事業展開する当社では、私を含めた全員が技術職で、営業スタッフが1人もいなかったのです。

塾の初日に、新しく得た人脈の活用を想定した3ヵ月目標を考えました。ポイントは、目標を目に見える数値に置き換えて設定すること。私は「3ヵ月で新規顧客5社獲得」をめざすことにしました。講師である内田先生には、仕事に役立つ実践的な方法を色々教えていただきましたが、一番の収穫は「人の喜ぶことを続けているとその輪が次第に大きくなり、いずれ自分

に返ってくる」という言葉。「この方には、あの人を紹介すると喜ばれるんじゃないか」など、相手のためを考えた提案を続けているうちに、私にも人を紹介してもらう機会が増えていき、3ヵ月で100人以上の経営者と知り合いになりました。そして最終的には目標の5社を超える8社と新規取引を開始し、750万円を売上げることができたのです。他の塾生も意識が高く、お互いに人を紹介し合う関係が築けたこともこの結果に大きく影響していると思います。それが証拠に塾生8人すべてが目標を達成しましたから。いまでは無意識に相手が何をすれば喜ぶかを探しているほどで、人脈力を今後の事業戦略に活かす手ごたえを感じています。



参加者

株式会社NEO BEAT  
<http://www.neobeat.co.jp/>  
 TEL 06-6942-3456  
 代表取締役  
 石那田 諭 氏

「塾で学んだことを活かして人脈をさらに広げ、現在イズミヤ様で展開するネットスーパーを他社でも展開し、日本のネットスーパーのプラットフォームをつくる事業がしたい」。

#### 講師コメント

少人数制の講座なので、適度な緊張感がありますが、時には笑いを交えながら進んでいきます。業種に関係なく、心の底から、本気で達成しようと思っている社長さんは、必ず目標を達成しています。「何が何でも、今の自分を変えたい」と、本気で思っている人、素直に聞く耳と、聞いたことを期限内に実行さえすれば、必ず、結果はついてきます。勇気を持って、「戦略実行塾」の門をたたいてみてください。

世代を超えて、良い人間関係を築いていった、その足跡が人脈であり、充実した人生を過ごすためには不可欠なもの。せっかくのご縁なので、魂を込めて私の全ノウハウをお伝えします。

株式会社就職塾  
 代表取締役  
 内田 雅章 氏



大学卒業後、大手都市銀行、マンシオンデベロッパーを経て、リニューアレーション常務取締役、日本ベンチャー協議会事務局長に就任。2004年に株式会社就職塾を設立し、優秀な学生を見つけない企業と、自分の道義を見つけた学生をマッチングするビジネスを開始。「図解「人脈力」の作り方(講談社)」ほか、多数の著書がある。

#### 戦略実行塾～人脈編～

申込み締切 10月17日(金)

講師は人脈力に定評がある内田氏。経営者が「目に見える数値目標」を設定し、「人脈力」を身に付け、それを活用することで、目標達成を実現する。講義やディスカッションのほか、講師やゲストを招いた朝食会も開催。

日 時 11月15日、11月29日、12月13日、  
 1月17日、1月31日、2月14日  
 ※すべて土曜日  
 13:30～17:30 ※初回は14:30～17:30  
 費 用 75,000円  
 申込み 下記URLよりお申込ください  
<http://www.sansokan.jp/ws/>