

齊藤 詠子

(さいとう えいこ)



【経歴】

(株) JTBに入社し、個人・法人旅行営業、代理店営業、本部、海外旅行造成等、組織の業務を幅広く従事。現場成果にこだわり、お客さまの真の「欲しい」を引き出すために徹底的に 対話を重ねることで長く指名され続ける強固な関係を構築し、組織の目標達成に貢献。更に同じメソッドを代理店に対しても営業強化研修を通じて普及させ、店舗予算達成に導く。その徹底した顧客本位、相手本位な姿勢が評価され、JT B中部初の女性支店長として店舗経営を任された。管理職として25年間、組織の成果を出すために、社員ひとり一人の特性を観察し、それぞれに成功体験を積ませることで自ら考え行動できる自律型人材を育て上げ、強いチーム作りに注力した。

【研修テーマ】

- ・新入社員～中堅社員：社会人基礎力強化、ビジネスマインド強化、ビジネスコミュニケーション、リーダーシップ
- ・新任管理職：マネジメント基礎、部下育成、コーチング、1 on 1
- ・営業職：営業プロセス基礎、ソリューション提案基礎、ヒアリング、接遇マナー など

【研修の特徴】

講師軸の「無駄な経験は何もない。何事にも前向きに取組み、チャレンジしていこう」の通り、研修の中で受講者に小さなチャレンジを促し、失敗を歓迎し成長の糧とさせることにこだわった研修運営が特長です。

企業でのマネジメント・部下育成の経験から、「対話」と「体験学習」を多く取り入れ、個々人の言動に対する優しくも甘えを許さず更なる工夫と粘りを促すアプローチに定評があります。