

## 【酒井とし夫の人気講演テーマ】 ※全てどんな業種でも対応できるテーマです。



### ①『商売繁盛心理学～心理学を取り入れて売上げをぐんぐん伸ばす！～』

商品は見せ方、提供方法、環境によってお客様の感じ方と印象が変わります。小さな会社やお店が効果的な広告、販促プランの企画、立案を行なうために心理学理論をビジネスに応用する9つの心理テクニックを解説します。ビジネスや商売に効果的な心理学テクニックを取り入れるための基本を理解する人気の講演です。



### ②『商売と会社を大きく変える!セールス・販売・交渉に効くビジネスコミュニケーション術』

どんなに商品やサービスの質が良くてもお客様と良好なコミュニケーションが取れなければ売り上げは上がりません。そして、どこに行っても、誰に会っても、どんな商品を扱っていても皆に好かれて、信頼されて、売上げを上げる人はいます。その違いはどこにあるのでしょうか?心理学、コーチング、コミュニケーションの幅広い資格を持つ酒井とし夫の知識と実践的なスキルをもとに商売とビジネスでのセールス・販売・交渉やプレゼンテーションにすぐに役立つ良い第一印象の作り方、信頼性の築き方、相手のタイプに適した表現法、本音を引き出す質問のスキルからリピートを促す販促法までを網羅する好評の講演です。

### ③『お金をかけずに売上げを伸ばす!7つの広告宣伝・販促ノウハウ』

小さな会社やお店でできるお金をかけない、あるいは低コストで実施できる「新規客獲得」「購入単価アップ」「購入頻度増」のための広告宣伝や販売促進のノウハウの実例と理論を7項目に分けて解説します。

### ④『商売繁盛心理学 Part2～お客様に好かれ、自分に自信が持てるビジネス心理学～』

好評の商売繁盛心理学の第二弾。この講演では良い第一印象の作り方、短時間での信頼関係の築き方、自分に自信を持つ3つの方法、プラス思考トレーニング、魅力的な会話スキル、言葉以外の影響力実習、人間のタイプに応じた言葉の使い方、目標を明確にする質問法から心理戦略までを紹介する好評の講演会です。

### ⑤『2時間で分かる! 10倍売れるキャッチコピーと広告文がスラスラ書ける』

小さな会社やお店が売れるキャッチコピーや広告文章が書けるようになるための手順を解説します。自社のターゲットとウリを明確にして、広告の基本構成と役割、そして広告コピーの型やパターンを理解します。

### ⑥『短所が長所・長所が短所 ～病院のベッドで分かった失敗と成功の要因～』



私は独立してから数々の失敗を経験し、30代後半で大怪我をして長期入院をすることとなりました。その時に「どうして自分はいつも一生懸命に仕事をしているのに失敗ばかりなのだろう」と深く考えました。その時、ふと頭にひらめいたことがあります。それは「もしかして自分の長所だと思っていたことが失敗の原因だったのではないか」ということです。退院して地方都市でビジネスを成功させた時の戦略や考え方、そして戦術としての広告宣伝心理術を解説します。

## ⑦『アガリ症・緊張症はコントロールできる！200人の前でもアガらずに話す法』

これからの時代は中小企業の社長、幹部、リーダーにも大勢の前で堂々と話す能力が求められています。ところが日本人の8割はアガリ症だというデータがあり、多くの人が人前で話すことに苦手意識を持っています。そんな悩みを持つ中小企業経営者やリーダーに極度のアガリ、緊張症に悩んでいた人気講師・酒井とし夫が誰でもスグにできる大勢の前でもアガらずに話すための実践的で効果的な8つのスキルをお話します。

## ⑧『仕事や人生で成功とチャンスを手に入れる！好運を味方につける9つの方法』

私は無職無収入から一年で売上1億を実現し、営業もせずに大手出版社から執筆の依頼がありました。アガリ症だったのに今は年間100本の講演依頼があります。とても好運だと思います。そして、私は多くの社長や起業家に会っていますが皆「運が良かった」と言います。人によっては「好運」のことを「縁」「天佑」「僥倖」「神助」「天恵」「ひょうたんからコマ」等と言います。実は経営の神様ピーター・ドラッカーもこれのことを「予期せぬ成功」と呼びイノベーションの最大のポイントだと言っています。古今東西、大事を成し遂げる人ほど戦略的、計画的、確率的に好運に出会う準備をしています。この講演ではあなたが仕事や人生で好運を手に入れる9つの戦略的方法論をお話します。



## ⑨『元気とやる気がぐんぐん湧き上がり自分の能力を最大限に発揮できる講演会』

ここ数年、講演に際して次のようなご要望を頂くことが多くなりました。

『ぜひ、元気が出る講演会をお願いします。』…人の脳は「やる気を出そう」と大脳新皮質で意識しても、爬虫類脳である大脳辺縁系がそれに呼応しないとやる気はでません。「ダイエットをしなくてはいけない」と頭では分かっているのに、食欲に負けてしまうのと同じです。やる気を引き出し、それを持続させ、本当に自分の能力を信じて目標実現に向かうためには脳と心と意識の関係をつなぐ必要があります。この講演会ではビジネスマスター、コーチングコーチ、LAB プロファイル他の有資格者である酒井とし夫がワークショップ型の講演を通して、心と身体、そして脳から元気とやる気を引き出します。(実習が多くなります。)

## ⑩『地方から発信！小さな会社やお店のブランディング戦略と戦術』

人口わずか9,819人の地方の町に住んでいた無職無収入の男がいったいどうやって雑誌プレジデントやフジテレビ、朝日新聞他マスコミで紹介され、一部上場企業や全国の商工団体に講演を行い、出版をするようになったのか？そこにはどんな業種の小さな会社やお店、個人企業でも今日からスグに実践できるブランディング化のための戦略と戦術と思考法がありました。低コストで実行可能な過疎の町から日本全国で仕事をするようになったその戦略と戦術の全てを公開します。

## ⑪『中小企業の社長・リーダーのツカむ話し方』

これからのリーダーには人前で話し、相手を魅了するツカむ話し方が求められます。極度の緊張症でアガリ症だった講師・酒井とし夫自身がどうやってアガリを克服し、さらに年間講演依頼100本を超える人気講師になれたのか？それはアリストテレスの優れた話者の条件エトス・パトス・ロゴスを重点的にトレーニングを行なったからです。誰でも大勢の前でツカむ話し方ができるようになるポイントを分かりやすく紹介します。(実習有り)

## 【酒井とし夫の人気研修会】

### 『今日からすぐに仕事に役立つ！心理学的ビジネス・コミュニケーション術』

#### 相手の能力とやる気を引き出すビジネス・コーチング』

市場環境が大きく変わっている今、自分の頭で考えて、自発的に行動する社員やスタッフが求められていますが、そのためには経営者や幹部、店長、リーダーには社員やスタッフの自発性を引き出すコーチングの能力が必要です。この研修会では企業の経営者や管理職、店長やリーダー、SV、土業といった相手を指導する立場にある方に向けて、ビジネス・コーチングの概要から信頼関係構築、承認、傾聴、質問、フィードバック、リクエスト、視点の移動、自発的積極的な行動を引き出すスキルまでビジネスで必要となるコーチング全般についての指導を行ないます。



この研修はNLP心理学とコーチング、LABプロフィールをベースにした内容なので、今日からすぐに仕事に役立つビジネス・コーチングを修得することができます。

(※研修時間 5 時間／実習が多いので参加人員は最大30名程度が理想です。)

▼酒井とし夫の講演・研修詳細サイトは Google で[酒井とし夫講演会]で検索すると表示されます。講演のご依頼は日程調整の都合上、講師派遣会社経由依頼より直接のご依頼を優先します。

※半年先まで予約が入っていることが多くなっていますので、主催者様はお早めに予約・ご連絡をお願い致します。

電話 & FAX 025-562-2715 メール [info@middleage.jp](mailto:info@middleage.jp)

#### ■講演会料金

20 万円 (講演時間 1 時間 30 分～2 時間)

#### ■研修会料金

『今日からすぐに仕事に役立つ！心理学的ビジネス・コミュニケーション術  
相手の能力とやる気を引き出すビジネス・コーチング』

38万円 (研修時間 最低5時間)

※一日2回講演の場合は 36 万円 (1 時間 30 分～2 時間×2 回)。

※講演会、研修会ともに消費税・交通費は実費別途請求。

※請求書は法人発行のため源泉徴収は不要。

※予算規定がある場合には応相談可。

