



蒲池 崇(かまち たかし)

公式サイト <http://www.fsp-g.com/>

日本唯一の社長通信コンサルタント

社長通信で売り上げアップ(株) 代表取締役

【プロフィール】

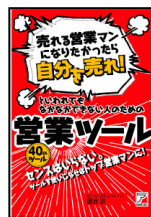
1980 年茨城県取手市生まれ。日本唯一の社長通信コンサルタント。「お客様はどこから買うかではない、誰から買うかだ」を信条に、日々の出来事から自分の人となり紙面に伝え、お客様から選ばれる存在になるメソッドを確立。社長通信で新規案件 4 倍、顧客単価 6.6 倍等の成果をクライアントにもたらす。大学卒業後、船井総合研究所に A ランク人材として入社。在職中、継続的な情報発信が評価され表彰を受け、最も働いた人に贈られる馬車馬大賞にもノミネート。クライアントは工務店から税理士事務所、補聴器販売店から鉄リサイクル業まで多岐に渡り、これまで作成代行してきた社長通信は 4,500 超。社長通信に書くネタを短時間で確実に引き出すインタビュー力に特に定評がある。

【実績】

- ◆日本経営合理化協会様主催の「営業マン大会」講演講師
- ◆SMBC コンサルティング株式会社様にてセミナー講師
- ◆損保ジャパンひまわり生命保険株式会社様にて営業マン研修講師
- ◆YKK AP 株式会社様にて基調講演
- ◆株式会社リクルートライフスタイル様(HOT PEPPER、じゃらん等を手がける)にて営業マン研修講師
- ◆滋賀ダイハツ販売株式会社様(2013 年度日本経営品質賞受賞企業)にて役員向け勉強会講師
- ◆株式会社ビジネスバンクグループ様(『戦わない経営』の著者浜口氏が代表)にてセミナー講師
- ◆九州ベンチャー大学様(『小さな会社の稼ぐ技術』の著者栢野氏が代表)にてセミナー講師
- ◆株式会社経営支援センター様(沖縄 No.1 セミナー会社)にてセミナー講師 他多数(順不同)

【著書】

- ◆『「売れる営業マンになりたかったら自分を売れ！」といわれてもなかなかできない人のための営業ツール』(明日香出版社)
- ◆『顧客と最高の信頼関係を作る営業ツール』(フォレスト出版)



【講演・セミナー・研修テーマ】

- 少予算、訪問なし、売り込なし！でリピート率 2 倍、客単価 6.6 倍！
顧客と最高の信頼関係を作る営業ツール「社長通信(個人通信)」の作り方&活用法
- 売れる営業マンになりたかったら自分を売れ！といわれてもなかなかできない人のための
「自分」を売り込む 5 大営業ツールの作り方&活用法
- 「はじめまして」で勝負を決める！
新規のお客様の心を掴む 売れる「自己紹介シート」作成法

【お問い合わせ】 ※日本全国対応です

〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 2 丁目 5-13 桜橋第一ビル 304 号
社長通信で売り上げアップ(株) 蒲池 崇(かまち たかし)
TEL:06-7878-5673(平日 10 時~18 時) FAX:06-7878-5569(24 時間)
E-mail:kamachi@fsp-g.com