Four Compass
Learning Firm

企業研修の第一線で活躍する一流の講師陣を選定

営業職研修講師のご紹介

Learning Program on Business Communications

- はじめに
- 講師プロフィール
- 会社概要

フォーコンパス ラーニングファーム 株式会社
〒100-6208 東京都千代田区丸の内1丁目11-1
Pacific Century Place Marunouchi-8thF
TEL 03-3524-8141　FAX 03-6860-8201
e-mail : info@four-compass.com
U R L : http://www.four-compass.com

はじめに

私たちフォーコンパス ラーニングファームが
お客様から高い評価をいただいている大きな理由の一つが
講師陣の質の高さにあります。
講師の質の高さとは、すなわち

・指導経験が豊富である
・人生経験が豊富で、高い人間力を備えている
・受講者の成長にこだわっている

ということです。

優れた講師は、受講者の心理的抵抗を溶かしながら
自信の拡大と内省と動機付けを導き出すことができる。
そのように私たちは考え、徹底的に講師の「質」を追求しています。

フォーコンパス ラーニングファームが選んだ
最高水準の講師をご紹介いたします。

（多忙等の理由でホームページ掲載を希望されていない講師は、本資料に
記載がありませんが、直接お問い合わせの際はご紹介可能です。）

Copyright © 2025 Four Compass Learning Firm Corporation. All Rights Reserved.

「営業職」研修　講師プロフィール （五十音順）



渥美　直子（あつみ　なおこ）

株式会社メリハリ 代表。
大手外資系生命保険会社の営業を経て営業企画部門へ。新しいビジネスモデルの検討・構築・推進に携わり社内表彰を受賞。
（財）生涯学習開発財団認定コーチ取得。研修講師・組織開発コンサルタント・ビジネスコーチとして独立し、企業や官公庁を中心に事業を展開。はつらつとした元気さ、誠意ある対応で常に高い評価を得ている。
研修実績：部下育成のコーチング研修／マナー・接遇研修／営業研修／モティベーション研修／ストレスマネジメント研修　など多数
著書：「はげまし言葉ハンドブック」PHP研究所（本間正人、小野仁美共著）



伊庭　正康（いば　まさやす）

“一般論ではなく実践的でスグに使える**”**、**“**学ぶだけでなく明日からの元気が出る**”**をモットーにした研修のリピート率95%
1969年京都生まれ。1991年リクルートグループ入社（求人情報事業）。年間全国トップ表彰4回を受賞、また４０回以上の社内表彰を受け、営業部長、(株)フロムエーキャリアの代表取締役を歴任。2011年、研修会社(株)らしさラボを設立。リクルートで学んだ「圧倒的な当事者意識」を持つこと、「期待に応えるだけではなく、期待を超える」ことの大切さを説くべく、リーディングカンパニーを中心に年間200回を超えるセッションを行っている。
著書：『できるリーダーはこれしかやらない』（※PHP出版:19年ビジネス部門　年間1位）他、『営業の一流、二流、三流』『絶対に残業しない人の時短(しごと)のワザ』『強いチームをつくる！リーダーの心得』など多数（20冊以上）。



小倉　正嗣（おぐら　まさつぐ）

株式会社リアルコネクト　代表取締役　／　法人営業・Ｂ２Ｂマーケティング・新規事業開発コンサルタント
国立大学を卒業後、株式会社サンゲツを経て、デルコンピュータに入社。トップセールスとして数々の賞を受賞した後、トレーニング担当マネージャーも歴任する。アスクルに新規事業開発のプロジェクトリーダーとして参画し、複数の新規事業を立ち上げ、その実績は新聞・雑誌に多く取り上げられる。上場ＩＴ企業の経営幹部として、営業改革等の事業再建を行った経験もあり。
2013年に経営コンサルタントとして独立。研修・公開セミナー講師としては、「現場の泥臭さ」に「ビジネス理論」を融合して、いかに面白くわかりやすく伝えるかを徹底的に追求している。中小企業診断士としての業務も絶え間なく行っており、多くの中小企業の経営革新・経営改善に寄与している。　**資格：**中小企業診断士・経営管理修士(MBA)・ＩＴコーディネータ

Copyright 2025 © Four Compass Learning Firm co., Ltd. All Rights Reserved.

「営業職」研修　講師プロフィール （五十音順）



亀田　啓一郎（かめだ　けいいちろう）

株式会社プロジェクトプロデュース 代表取締役。　「営業・接客の勝ちパターンづくり」ワークショップが定番メニュー。
リクルートグループで営業力強化・営業組織変革をテーマとした調査・コンサルティング・研修サービス部門に所属し、大手企業を対象としたカスタマイズ型の研修プログラムやワークショップの設計に従事。2006年に独立、1,000名を超える優秀な営業メンバー、マネジャーへのインタビュー経験をもとに、営業の勝ちパターンづくりの手法、強い営業チームづくりのための組織運営手法を確立。大手企業から中小ベンチャー企業の営業・サービス・接客部門を中心に幅広くコンサルティング活動を行っている。
著書：『 売れる営業チームに育てる「シクミ」×「シカケ」』（総合法令出版）、『 トップセールス1000人に聞いてわかった「毎月目標達成できるPDCA営業」』（秀和システム）、『 自力で目標を達成できる「ヨミ表」マネジメント 』（クロスメディアパブリッシング）



假谷　洋平 （かりや　ようへい）

主な経歴：株式会社トゥエンティフォーセブン（パーソナルジム業界第二位）元執行役員。全国70店舗を統括してマザーズ上場に貢献
株式会社シーズ・ラボ（ドクターシーラボグループのエステサロン）元代表取締役社長　全国25店舗を統括して経営の立て直しを実現
グロービスの講師（パーソナル・ファカルティ）として、のべ1,000人超の受講生を担当
特長：経営に関する体系的な知識と経営者としての実務経験を基にした講義の設計、
　　実践力を磨くためのディスカッションとグループワークを中心とした講義
研修テーマ：経営戦略、マーケティング、新規事業開発、リーダーシップ開発



川原　慎也（かわはら　しんや）

みなとみらいコンサルティング株式会社　代表取締役。
外資系自動車メーカーにて営業、マーケティング、ブランディングなどを経験したのち、国内大手コンサルティング会社に入社。2012年に刊行された『これだけ！ＰＤＣＡ』（すばる舎リンケージ）が17万部のベストセラーとなり、PDCAマネジメントの第一人者として数多くの案件を手掛けた。その後、現職に至る。近年は、PDCAを軸にしながらも、ダッシュボードによる業務の見える化を切り口としたDX支援に注力。「今よりも楽をしながら儲けよう！」という明快なメッセージと、デジタルツールを活用した改善アプローチが現場にも受け入れられ、働き方改革・生産性向上の実現に向けたコンサルティング領域をさらに広げている。
著書：「これだけ！ＰＤＣＡ」（すばる舎リンケージ）「LEADER's LAMDA」（すばる舎リンケージ）　など多数

Copyright 2025 © Four Compass Learning Firm co., Ltd. All Rights Reserved.

「営業職」研修　講師プロフィール （五十音順）



笹田　裕嗣（ささだ　ひろし）

綜合キャリアグループに新卒で入社し、1年目から営業成績トップに。 その後、新規営業特化チームに異動。最年少でチームリーダーを務め、3年目から社内ベンチャーの立ち上げにジョイン。2015年ネオキャリアグループ に転職。入社初月から営業目標達成。営業企画も兼任し、マーケティング担当も歴任。2015年8月フリーランスとして、これまで100社200商材超の営業支援を実施。企業の営業代行・コンサルティングを行う。2016年4月イノベーションハック(株)COOとしてジョイン。営業・マーケティング業務 全般を担当。2018年4月 株式会社営業ハック創業、代表取締役社長に就任。2022年11月　第６回 S-1グランプリ（営業の大会）で優勝。
動画サイト：営業ハック 笹田 （YouTube）※動画総数1500本、チャンネル登録者数6,000人超



高杉　康成（たかすぎ　やすなり）

コンセプト・シナジー株式会社 代表取締役。
株式会社キーエンスの新商品・新規事業のプランニング部門で、世界初・業界初を中心としたオンリーワン商品を多数企画立案し、新商品開発プロジェクトリーダーとして多数の商品開発に携わる。退職後、経営コンサルタントとして独立。商品開発だけではなく、店舗やサービス業でも「オンリーワン高付加価値ビジネス」を作り出すために、上場企業はじめ様々な規模・業種の企業の新規事業や新商品開発、あるいは高収益をあげるための仕組みづくり、ソリューション営業力強化などのコンサルタント活動を行っている。
著書：『キーエンス流性弱説経営』（日経BP）、『[実践] 超高収益商品開発ガイド』（日本経済新聞出版）　など

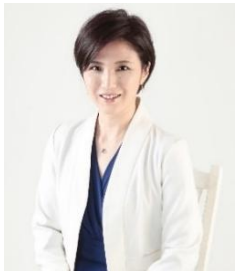


西野　浩輝（にしの　ひろき）

企業向けに研修、コンサルティングを行うマーキュリッチ株式会社の代表取締役。
「人は変われる！」をモットーに年間200日の企業研修を行う教育のプロフェッショナル。企業経営者に対するプレゼンの個別指導も幅広く行っている。月間1000万アクセス超の総合情報ウェブサイト「オールアバウト」の「営業ページ」のガイドをはじめとして、様々なメディアでも執筆を行う。
研修・コンサルティング実績：リーダーシップ／ネゴシエーション（交渉力）／マネジメント／オンライン商談力向上研修　など
著書：「5日で身につく伝える技術」（東洋経済新報社）、「あたりまえだけどなかなかできない営業のルール」（明日香出版）　など多数

Copyright 2025 © Four Compass Learning Firm co., Ltd. All Rights Reserved.

「営業職」研修　講師プロフィール （五十音順）



堀口　園生（ほりぐち　そのお）

株式会社ＤＥＡＲ　代表取締役
企業でのセールスチームマネジメント経験から、「現場の課題解決」「成果」にこだわった指導を得意とする。
現場での再現性を持たせるため、対話と体験学習を多く取り入れ、受講者自らに気づきを起こして、当事者意識を持たせる研修運営に特長を持つ。『受講者主役』をモットーに、ロールプレイングやディスカッションで垣間見える一人ひとりの個性に合わせた個別フィードバックにより現場の行動促進を促している。
主な研修プログラム ： 基幹職向け問題解決 ／ 中堅社員向け問題発見と解決 ／ 営業力強化 ／ 電話セールス＆テレアポイントメント強化 ／ 新入社員ビジネスマナー　ほか



村野　秀二（むらの　しゅうじ）

株式会社シード 代表取締役　ココペリ 代表パートナー。
一橋大学卒業後、株式会社リクルート入社。人材採用／育成部門で企画営業／営業企画／営業マネジメント等を経験。人が「じぶんの可能性」をあきらめることなく、本当に「じぶん自身の人生」を選択できるようになるために、特に企業や仕事場面での個人の生き方と組織風土のあり方に焦点をあてて活動中。コーアクティブ・コーチングや舞台俳優のトレーニング手法を取り入れたビジネスコミュニケーション＆スタンス開発プログラム「ビジネス インプロ トレーニング（BIT）」を展開。CTIジャパン資格コース修了・米国CTI認定プロフェッショナルコーチCPCC。

Copyright 2025 © Four Compass Learning Firm co., Ltd. All Rights Reserved.

会社概要

会社名	フォーコンパスラーニングファーム株式会社 Four Compass Learning Firm & Co., Ltd.
代表者	代表取締役　吉田 仁 President＆CEO Hitoshi Yoshida
所在地電話・FAX	〒100-6208　東京都千代田区丸の内１丁目１１-１ 1-11-1Marunouchi Chiyoda-city Tokyo 100-6208.Japan Telephone: (+81) 03-3524-8141　　Facsimile: (+81) 03-6860-8201 E-mail address: info@four-compass.com
URL	http://www.four-compass.com　　「人材育成.site」　https://www.jinzaiikusei.site
資本金	1,000万円　　Capital JP¥10,000,000.
事業内容	ビジネスコミュニケーションとヒューマンマネジメントをコンテンツとする人材育成の開発と解決、それらを軸とするソリューション＆コンサルテーション、研修プログラムの企画と運営。 リーダーシップおよびマネージャーシップを軸とする人材開発プログラムの企画と運営。 Solution＆Consultation：Institute on business communication programs
主なお取引先	官公庁、銀行、リース、生命保険、損害保険、證券、鉄道、鉄道関連事業、製薬、医療品、化粧品、飲料、食品、デパート、 ブランド系販売、総合商社、専門商社、病院、医師会、歯科医師会、獣医師会、電機･電子、IT開発、半導体製造、製鉄･鉄鋼、 石油化学、石油精製、精密化学、エネルギー、エンジニアリング、製紙、重機械、精密機械、印刷、レジャー産業、衣料品、窯業、 海外の日本メーカー、ほか
会社の沿革	1984年 5月　　東京都大田区に設立 2005年11月　　東京都千代田区に移転 ビジネスコミュニケーションとヒューマンリソース＆マネジメントの開発と解決をドメインとした コンサルテーション、調査、企画、研修･講演事業 2012年 4月　　社名変更および東京都千代田区丸の内に移転 「フォーコンパス ラーニングファーム株式会社」

Copyright © 2025 Four Compass Learning Firm Corporation. All Rights Reserved.