

# 講師プロフィール

氏名	大岩俊之(おおいわとしゆき)	写真	
肩書き	法人営業コンサルタント		
年齢	1971年生まれ		
住まい	愛知県名古屋市		
主な経歴	<p>理系出身。大学ではAI(人工知能)を学び、ITエンジニアとして就職するが、人と会話することの方に魅力を感じ、営業職への挑戦を決意。その後、電子部品メーカー、半導体商社などで、法人営業を経験。いずれの会社でも、売り込んだことがないのに、必ず前年比150%以上の営業数字を達成。最高で3億円/月の売上。マネージャーとして、年上の部下を25人持った経験あり。</p> <p>講師として起業したものの、集客ゼロが何回も続いたり、主催者からの厳しいフィードバックに耐えきれなかったりと、講師への道をあきらめかける。</p> <p>3年かけて「伝え方の研究」をした結果、リピートのかかる人気講師になることができ、「呼ばれる講師」として、年間150日以上登壇する講師となることができた。</p> <p>営業、交渉力、コミュニケーション、リーダーシップなどの講師として、大学生から、新入社員、リーダー、マネージャー、経営者など、8,000人以上に指導してきた実績を持つ。現在は、講演家、研修講師として、リーダー教育、営業マン教育に力を入れている。</p>		
資格	国家資格 キャリアコンサルタント GCS 認定プロフェッショナルコーチ 家電製品総合アドバイザー(プラチナグレード) スマートマスター		
著書	『口下手でもトップになれる営業術』(アルファポリス) 『営業マンの自己心理改革』(アルファポリス) 『部下を動かす！超一流の伝え方、三流の伝え方』(さくら舎) 『セミナー講師 超入門』(実務教育出版)など 計11冊		
講師実績	上場企業、金融機関、大手メーカー、自動車業界、建設業界、医療機関、介護施設、大学、各種団体、商工会議所、中小零細企業など500社以上		
特記事項	<p>講師が一方向的に話しをすることはせず、常に双方向の場となるよう心がけております。理論的な話しではなく、「実際にある事例」と「再現性のあるノウハウ」を交えながら、専門用語は一切使わず、分かりやすい言葉で伝えることに重点を置いています。</p> <p>参加者からは、「あっという間でした！」「話しが面白かったです！」「明日からすぐ使えるネタです！」「私にもできそうです！」などの感想をいただきます。</p>		