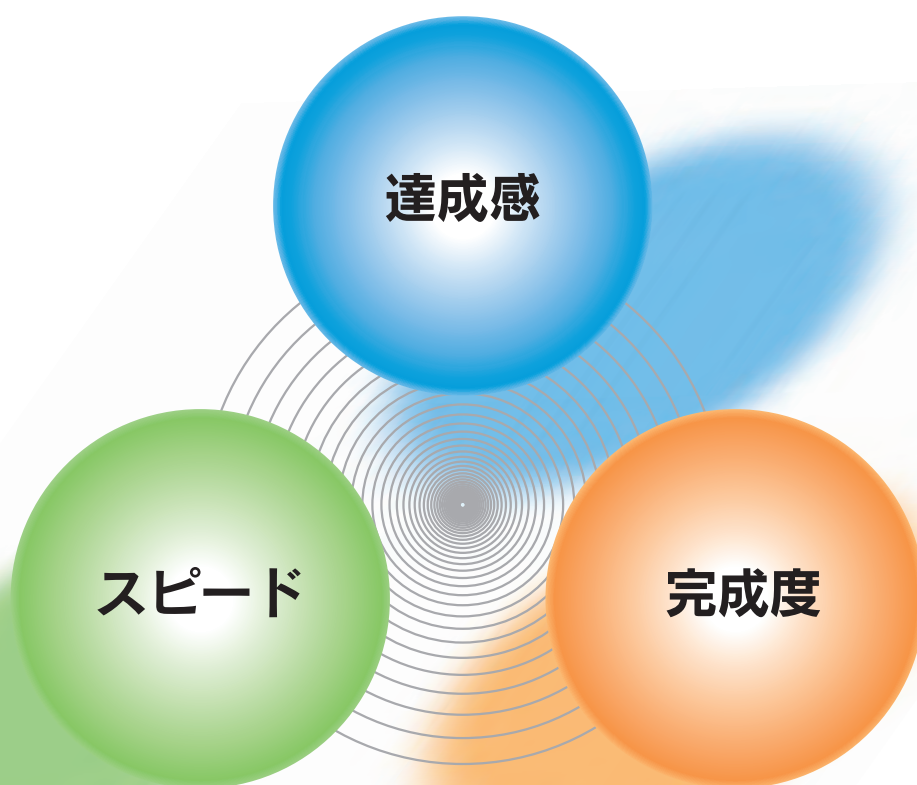


効果的な人材育成投資をしていますか？
…それは「スピード」「達成感」「完成度」の掛算で決まります。

人材を「人財」に。
グループを「チーム」に。



人材育成と組織開発のプロ集団

 株式会社 マーテック

ONLY ONEのPOWER

投資効果の高いオリジナルな解決策をご提案します

猛スピードで変化する市場環境にあって、社員個々の力量が企業競争力を決定づける時代が到来し、人材マネジメントも見直しを迫られています。

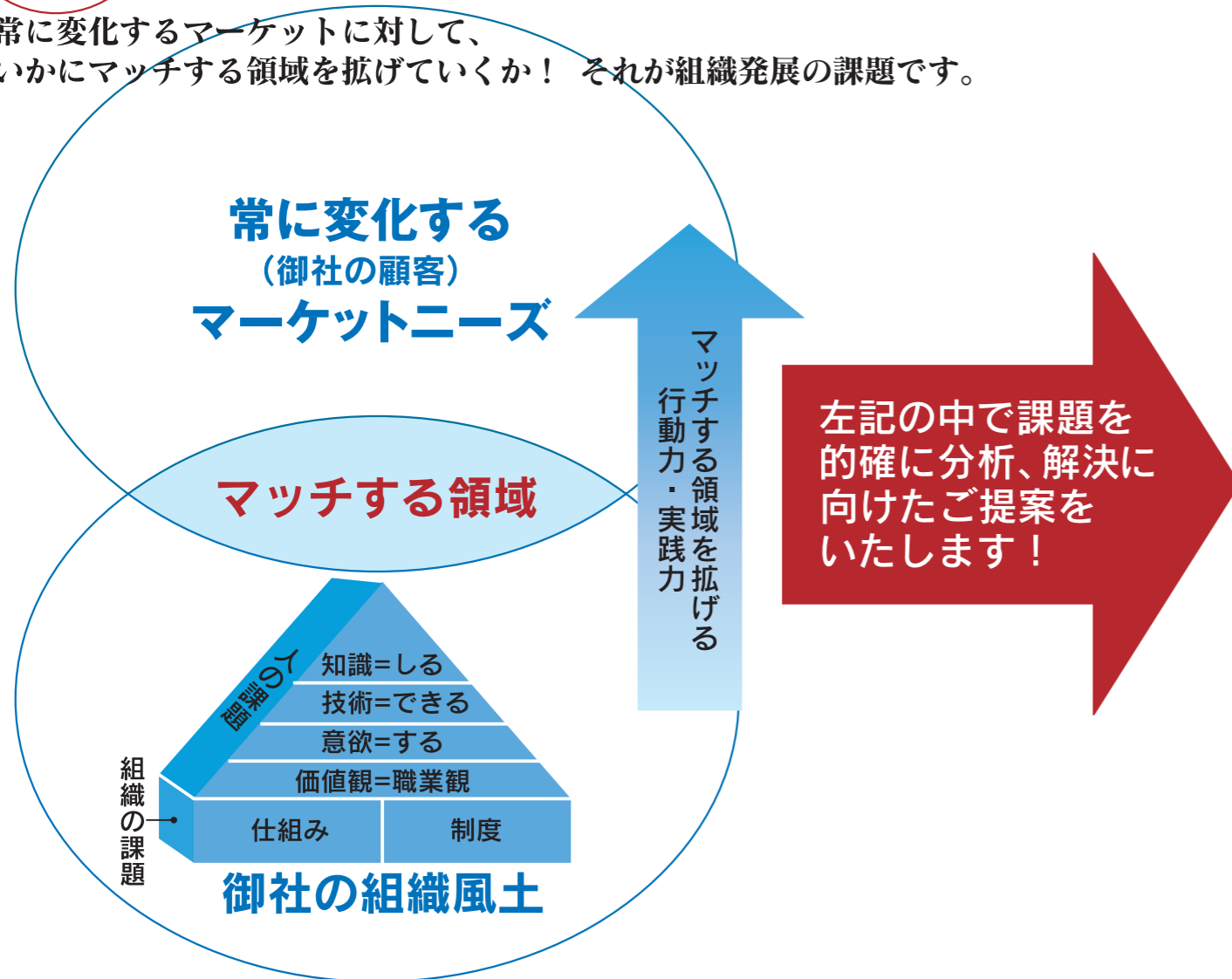
「人材育成」とひと言でいっても、人はそれぞれに職業観や価値観を持ち、技術や知識も異なります。

そうした多様な人材を戦略的な「人材」に育成するためには、従来型のパッケージ研修では対応し切れません。

マーテックでは真に投資効果の高い人材育成を果たすために、個々に綿密なヒアリングを行い、問題を洗い出し、課題を的確に分析し、お客様にかなったオリジナルな解決策をご提示。ONLY ONEのPOWERを実感していただけます。

御社とマーケットはフィットしていますか？

常に変化するマーケットに対して、
いかにマッチする領域を拡げていくか！それが組織発展の課題です。



課題解決に向けたマーテックの3つの特長

- 1 ONLY ONEのオリジナル研修&コンサルティング**

「理論に人を当てはめる」のではなく、「企業と人に合わせて」内容と方法をオリジナルにご提案します。

オリジナルな教育体系作りのご相談から研修の実施・効果測定まで、一貫したお手伝いをします。

ご要望には自在に対応します

 - 全員参加型
 - 選抜型
 - 参加募集型
 - ステップアップ型

多彩な育成手法をフルに活用します

 - 各種診断、サーベイ
 - 個別面談&コンサルティング
 - メールによる個別指導・事前学習等
- 2 豊富な講師陣からベストマッチング**

120名のプロ集団の中から御社の課題解決に最適の講師&コンサルタントを選び、お手伝いします。新入社員から役員層まで、基礎研修から組織開発まで、どんな課題解決にも対応できるベストマッチングが当社の強みです。
- 3 30年のキャリアと95%の高リピート率**

創業から30年、大手情報通信企業から中堅企業まで約120社の豊富な指導実績があります。初めてお手伝いさせて戴いたお客様からのリピート率は95%…という実績が効果性と信頼の高さを物語っています。

2021年12月

お客様との出会いの数だけ プログラムが生まれます

研修&コンサルティング オリジナルプログラムの一例

※最新のプログラムは当社Webサイト(<http://www.mar-tech.co.jp/>)の
トピックス(研修事例のご紹介)をご参照ください。

マネジメント分野	
選抜型	次のビジネスリーダーを選抜して養成する 「6ヶ月間集中」ビジネスリーダー養成カレッジ
	不稼働社員を“普通社員”に変革する 不稼働社員活性化計画「ハードランディング型他」
	キャッシュフロー経営の真髄をつかみ、経営感覚を身につける 財務分析&経営シミュレーション研修
	ビジネスチャンスに情熱を燃やし、どんな困難も克服できる起業家魂をつくる 「短期集中型」精鋭社内起業家育成セミナー
	次の経営幹部育成と組織の活性化を両立させる 「松下村塾」開校計画
全員参加型	「職場の問題は自分たちで解決する！」という当事者意識の醸成と問題の形成から解決までの手法を身につける 業績向上の職場の問題解決研修
	管理者の役割期待発揮に向けて計画=実行を一致させる マネジメント考動役割期待発揮力強化研修
営業系分野	
選抜型	そのまま実践できる「勝ちグセをつける」戦略計画書を策定する 戦略スキル養成セミナー
	電話や対面応対でのお客様の「不満足度」をゼロに近づけ「満足度」を高める 実践！ クレーム対応100%克服研修
全員参加型	業種・業態に合わせたソリューション営業の実践力をつける SEのためのソリューション・ビジネス実戦プログラム
	継続的な業績必達ができる販売部隊のベースを構築する チーム営業力構築・コンサルティング研修
コンサルティング分野	
組織開発、人事制度構築、教育体系立案、営業部門新規立ち上げ その他	

その他、貴社のニーズに対応した各種の研修&コンサルティングが可能です。

お客様それぞれの課題を解決し、目標を達成させるプロ集団

綿密なリサーチで120名の中から講師をオーダーメイドします

もり しげる
森 茂
(1947年生まれ)



文具メーカーで営業、物流、生産・品質管理など幅広く経験し、人財開発部長として後進の指導にあたる。在職中から社外の多数の企業より講師として招請され活躍。「人間力+考動力」をポリシーに自らの体験に基づくいねいな指導と豊富な情報提供には定評がある。

例えば、 こんな講師陣が 貴社をサポート

「知っている」から 「出来ている」へ。

受講者にはマインドとスキルの両立した考動力、つまり“考えて動く力”を身につけていただくことを目指して、研修内容もより実践的にし、皆さんが成果を上げられるように工夫しています。単なる知識として「知っている」だけでなく実践として「している」こと。さらに「できている」といえるようになれば研修効果があったとはいえません。皆さんには感謝・感激・感動のマインドを持ち共感・共動する人に育ってほしいですね。

主な実績■「プレゼンテーション研修」「キーマン攻略必殺技の極意」で、実践スキルを添削し受注率10%から60%へ向上。「問題解決研修」で、役職別・職種別改革事項を刷新、業績向上体制を整備。他、「戦略策定研修」「時間管理研修」「意識改革研修」。



しんじろう よしみ
神宮寺能美
(1947年生まれ)

アパレルメーカーから教育研修会社に転職。営業部、営業促進部に所属するかたわら講師として活躍。企業内教育のネットワークをはかるために独立し、数多くの企業に研修企画を提案。実践的な営業研修に取り組み、講師・コンサルタントとして東奔西走している。

「自分が何故ここにいるのか」を 把握することからスタート。

これからの時代は過去の成功体験に頼るのではなく、その成功が何によってもたらされたのかをよく理解し、それを次に活かして行くことが大切です。研修も「会社の命令だから仕方なく」参加するのではなく「自分が何故ここにいるのか」を把握してスタートしたほうが当然効果も上がります。そうした目的意識を持って自発的に参加していただくために、受講者には「研修中に一度は質問してほしい」と必ずお願いしています。単なる講義で終わらせず、皆さんが“現場で活用できる”ようにすることが講師の使命だと思っています。

主な専門分野■営業部門を中心とした組織指導・コンサルテーション/実践的営業研修・同行指導/営業マネージャー研修/ビジネスマン基本研修/動機づけ研修

もり かずこ
盛 和子



役員秘書を経て情報提供ビジネスへ転職。女性新規開拓営業部隊1期生としてトップの成果を上げる。独立し人材教育の講師に。営業コンサルティングでは自ら販売を実践するなど現場主義のプログラムを展開している。

「教える」から 「引き出す」をテーマに実践。

対人対応力や問題解決力はキャリアに関係なく獲得できます。本来の能力を出し切れないのは失敗回避のパターンが潜在能力を押し込めているからで、「不安」を「自信」に変えるプログラムを実践しています。「教える」から「引き出す」へ。受講者を最短で確実に目的地まで届けるナビゲーターが講師の役割です。

主な実績■100名の営業未経験者を対象に教育プログラムを作成し、現場同行・マネジメントといった一連の教育・マネジメントを担当。ピーク時には年間30億円の売上を達成。

あべ てるひさ
阿部輝久
(1960年生まれ)



旅行代理店の企画営業を経て就職情報会社の制作部門に。その後人材開発新規事業を担当し社員教育・人事制度等の設計を行なう。独立後は人材開発、業務革新、経営品質改善等の新しいコンサルテーション活動に取り組んでいる。

実現可能な課題解決の手法を プログラムに。

ビジネス本の大半は超一流企業向けの内容で多くの企業には使えません。個性も課題も異なる対象者に視線を合わせ、実現可能な解決の手法をプログラムにすることが大切です。事前のヒアリングとプログラム作りを力を入れています。が、受講者の問題意識や潜在能力を引き出すことが講師の役割だと思います。

主な実績■毎年テーマを変えた階層別・店舗別研修、風土改革プロジェクト等の施策を実施。その結果入社3年以内の離職率が40から10%に減り、売上高も170%アップした。

つかもと ひろみ
塚本博美



役員秘書を経てイベント会社に転職、司会者として各種のイベントで活躍。独立し社員研修の講師として活動の幅を広げる。女性ならではのソフトな感性を活かし、マナーや話し方等の研修で若手社員に好評を得ている。

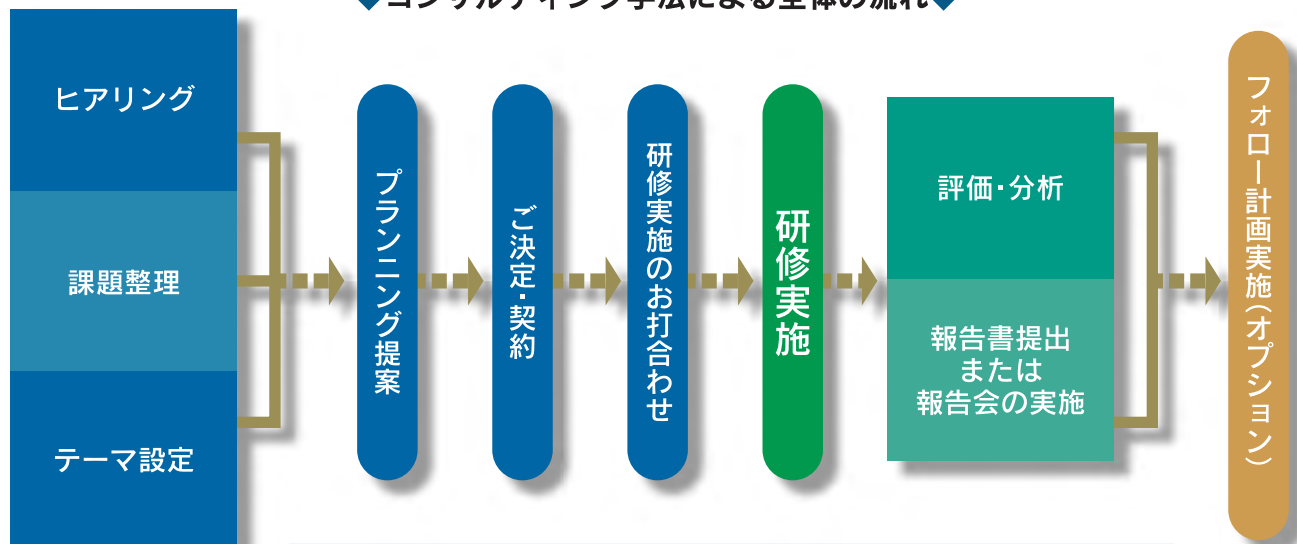
考えさせ、気づかせ、 行動に移らせる。

誰も自分で考えないと行動しません。ですから受講者中心の研修プログラムで、いかに本人に考えさせ、どれだけ気づかせ、自ら行動に移らせるかがポイントです。研修終了後に受講者から「自分が変われることに気づいた」「変わることができた」と感想を述べられた時には、この仕事に携わる喜びを感じます。

主な専門分野■新入社員研修/モチベーションアップ/ビジネスマナー/コミュニケーションスキル/サービス接遇/インストラクター養成

ご依頼からフォローアップまで～ご支援のステップ

◆コンサルティング手法による全体の流れ◆



研修費用

講師基本指導料は1日につき25万円です（但し食事代、交通費等は除きます）。
なお、料金は講師、研修内容によって異なりますので、ご相談ください。

実施されたお客様からこのような声をいただいております



IT関連部品メーカー・営業管理部さんでは……

わが社独自の“営業活動文化”が
根づいてきた

従来から営業社員の能力向上を目的に研修を受けていたのですが、以前は多数の企業向けの公開講座に一部社員を参加させ、その者がノウハウを共有させる、という形をとっていました。しかし、社員の意識がバラバラで統一できない。そこで5年前にマーテックに相談しました。まず当社の現状と課題を確認し“提案力のある営業”の育成を目指して営業社員を対象に、毎年2泊3日の研修を行いました。そこで実感したのは「受講者のレベルに合った研修内容」「講師自らの営業経験に基づく実践的な話」「テキスト以外の情報も豊富」など、非常にプラス面が多かった点です。

その後、各々が学んだことを営業に取り入れるようになり、我が社独自の“営業活動文化”と呼べるものが根づき始めました。特にお客様のニーズを額面通りに受け止めるだけでなく、お客様自身も気づいていない潜在ニーズを汲み取って提案するようになりました。それに連れてお客様の反応も非常に良くなってきています。



情報機器メーカー・営業本部人事部さんでは……

即・役立つ実践的な戦略ノウハウが
ありがたい

若手の営業所長と中堅営業マンを対象に毎年1泊2日の研修を行なっています。国内6支店60か所の営業店からそれぞれ10数名選ばれるので、参加すること自体が誇りであり励みにもなっているようです。

研修目的についてはマーテックからのアドバイスもあって“自ら考え戦略性を高める”ことにポイントを置いていますが、これまで「戦略」なんて、実際にはどうしたらいいかわからないことを具体的に教えてくれる。誰でもつい目先の事に追われがちですが、課題を整理し、優先順位をつけ、やるべき事は何かを把握する、それからテリトリーを分析し戦略を立てる。各人が顧客や売上の生データを持ち寄って行なうので、非常に実践的で持ち帰って即・役立つことがありがたい。そこが他の研修会社でよく見られる模倣的な戦略立案とマーテックとは大きく違う点です。講師から「戦略とは捨てること」と言われて受講者は目からウロコが落ちるようです。



社名の由来

マーテック (MARTECH) は、マーケティング (MARKETING) とテクノロジー (TECHNOLOGY) の合成語です。私達は、市場＝顧客に貢献できる人財を育成するためと考えています。人材の育成こそが組織の継続的な成長・発展につながります。そして目的達成の具体的な方法＝テクノロジーについて、知識・技術・マインド、そして組織開発や仕組みづくりまでのマルチな視点から、貴社の人財育成のお手伝いをいたします。

設立の沿革

株式会社マーテックは、(株)マーケティング研究協会が主催する“セールスインストラクター養成講座”のO・B会である、セールスインストラクター研究会の有志によって設立いたしました。その後、進化、発展し、現在は120名の講師&コンサルタントをネットワークで結んだプロ集団として、活躍しています。

会社の概要

1. 設立 平成4年11月
2. 資本金 1,000万円

事業内容

1. 社内研修の企画・実施
2. 組織開発に関するコンサルティング
3. 各種マニュアル、ツールの企画・製作・販売
4. 講演・セミナーの講師派遣