



研修メニュー 一覧

①目利き(ソムリエ)機能

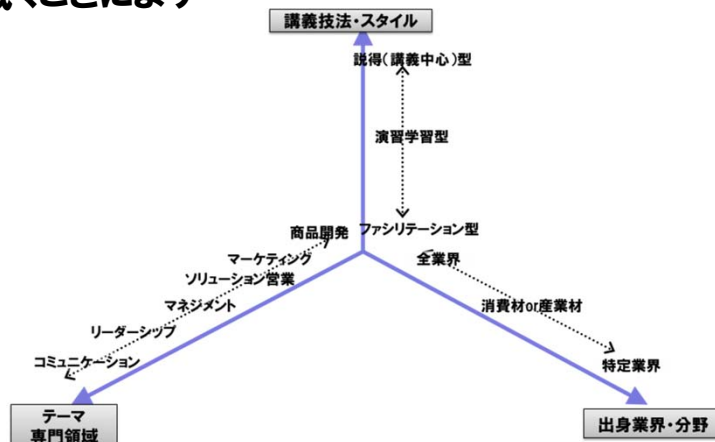
クライアントの課題、経営戦略に沿った、適任の「講師」と「企画」を
組み合わせたり、掛け算して ご提供できます



②テーマの「幅」と「深さ」

200名の講師ネットワーク、15社の研修会社パートナーがあります。
貴社の業界、業種、そして研修テーマ(カテゴリー)
更に、演習技法なども、多種多様な講師から選定します。

バラエティある講師提案をさせて戴くことにより
自社に何が必要か？考えて頂く
キッカケともなります



③価格明朗制

弊社の利益と講師の利益を【ご依頼に応じて】開示します。
提供価値と価格を透明化し、3社の不満足が発生を防ぎます



Innovation! & Marketing



| テーマ | 概要 |
|------------------------|--|
| 新事業開発 | 新事業開発に必要となる「思想・仕組み」そして、具体的なアイデア創出、フィールドワークを含めたプロジェクトファシリテートを行います。自社だけではなく「エコシステム」の創造を目指します |
| 新製品開発 | 既存の商品開発プロセスへの自己継承・見直し、あるいは既存カテゴリとは異なる領域での新商品開発を「思考」「プロセス」面で設計・支援します |
| MOT(技術ロードマップ開発) | 既存技術での製品化からのシフト、新領域・新製品群での技術活用を図るための技術開発サポート。技術経営を進めていくためのロードマップの開発などを行います |
| B2Cマーケティング | 商品価値、付帯価値を超えて、顧客のインサイトへアプローチ商品開発、販路開拓から顧客コミュニケーションの設計 |
| B2Bマーケティング | 生産財、中間財のマーケティング。技術からの製品開発、PUSH型英ぎゅお、PULL型アプローチ、オープンイノベーション(共創)等の戦略策定 |
| ブレイクスルー・プロジェクト | イノベーション志向に基づく既存事業領域の見直し、ビジョンや目標に対する逆算型アプローチ、高利益率市場への事業戦略など |
| 組織変革プロジェクト | 顧客組織対応の組織への変革、営業プロセス・提案方法等の営業組織変革、ナレッジクリエイションなどの学習する組織への変革 |
| 事業戦略・中期経営計画作成 | 3C分析に基づくバリュープロポジション、競合優位性を高めながら高利益率を実現していくための事業戦略構築 |

ご担当コンサルタント（一例）

貴社の業界、課題、目指すゴール、必要なアウトプットに応じて講師・コンサルタントを厳選の上複数ご提案いたします。事業会社にての実務経験豊富な講師・コンサルタントが担当いたします。

- 自動車メーカーR&D部門出身のコンサルタント（60代）
- 素材メーカー出身のMOT、事業戦略コンサルタント（50代）
- 外資系日用雑貨メーカー出身のマーケティングコンサルタント（50代）
- ビジネスモデル開発専門のコンサルタント（40代）
- アイデアを形に落とす新商品開発コンサルタント（40代）
- アジアで事業を行うベンチャー企業経営者（40代）

Sales & Promotion



| テーマ | 概要 |
|-------------------------------|--|
| ソリューション営業 | 自社商品のPRから、顧客のニーズ起点の営業へ。顧客のインサイトを分析し、自社商品の真の価値を提案していきける営業へ |
| 重要得意先分析 セールスプラン作成 | 重要クライアントからのリピート・取引拡大を目指し、得意先に対する営業戦略・体制・プランを再構築します。 |
| VMD 店舗コンセプト設計 | 無言のセールスマン「商品ディスプレイ、店内展示」。店舗人材が不足する中、お客様に選ばれる展示、作業効率が良い売り場作りを支援します。 |
| 接客/印象改善 | リピート・客単価向上のために欠かせない、スタッフの接客改善。若手、外人などでも分かりやすいシンプルで取り組みやすい施策を導入していきます |
| ライティング技術 キャッチコピー開発 | メルマガ、説明書、webのライティング技術、キャッチコピー開発文章一つで、お客様の反応は変わります。シンプルで伝わるそして売上につながる文章力を向上させます |
| POP、チラシ、DM | POPやDM等のビジュアルで訴求できるツールも、絵心やセンスに関わりなく、基礎的な技術でレベルアップが図れます |
| ロジカルドキュメント 提案書 | 分かりやすい提案書を、効率的に作成する技術を学びます。ストーリー作り、ビジュアル表現、スピーディーなPC操作方法など具体的なスキルを習得します |
| プレゼンテーション | プレゼンテーションのストーリー作り、構成作り、そして実際の人前で完結明快地伝える技術を習得します。 |
| 美容部員レベルの コールセンター対応 | 化粧品、健康食品の通販企業にとって、店舗販売の美容部員レベルの電話対応ができる事が求められています。その技術・意識・対応を習得します |

ご担当コンサルタント（一例）

- 元大手量販チェーン 出身のバイヤー（50代）
- 外資系日雑トップメーカーのアカウントマネージャー（50代）
- 国内外の様々な業種での店舗設計、店内陳列計画専門のコンサルタント（40代）
- 営業と購買の両部門を複数社で経験した営業コンサルタント（40代）
- 手書きPOP専門の講師（30代）
- 元ゴルフメーカー出身のキャッチコピーコンサルタント（30代）
- ビジネス著書5冊発行している、プロモーション業界専任のライティング講師（40代）
- サロン等接客業専門の印象改善コンサルタント（20代）

Trend & HR Management



| テーマ | 概要 |
|-------------------------------------|--|
| メンタルヘルス ストレス・コーピング | 職場におけるココロの問題は増える一方です。メンタル不全の予防策そして万が一の際の体制(仕組み)作りをご支援します。ストレス対処の「コーピング技術」のスキル研修もご用意しております。 |
| ワークライフバランス(優良企業認定) | 「ブラック企業の公表制度」「優良企業認定」などの政府の施策が進んでいます。弊社では、ワークライフバランスを推進するコンサルタント社労士事務所との連携により、経営目標策定、従業員満足向上策、規定作り等を支援するソリューションをご用意しております。 |
| 介護離職防止 | 企業の重要人材が、家族の介護で突然離職してしまうケースがある。本講座では、介護についての正しい情報を経験者であり、介護業界のコンサルタントお伝えし、無理のない介護計画をお伝えします。 |
| 外国人採用&教育 &受入側教育 | 人材難から、あるいはグローバル戦略の一環でアジア人材の登用が増えています。留学生の採用、そして採用後の教育を支援いたします。アジア人材での教育経験が豊富な講師が担当いたします。 |
| ユニバーサルデザイン (高齢者・外国人・障害者) | 2020年のオリンピックに向けて、誰にでも分かりやすいサイン(表示)、店舗設計そして接客対応が求められています。外国人だけでなく高齢者、障害者と、本質的な対応が求められています。従業員教育と施設診断を行います。 |
| クレーム対応 | クレーム件数は増える一方です。事前に防ぐための体制・方法、そして実際の発生時の対応について学習いたします。航空会社・金融機関・店舗ビジネス等で指導してきた講師が担当いたします。 |
| (シンプル)(ロジカル) コミュニケーション | 単にコミュニケーションスキルを向上させるだけでなく、顧客への伝達効率を上げるため、組織風土を改善させるため等の目的をもった形でのスキル習得を目指します |
| 自然体験型研修 | 研修所を飛び出して行う「体験型」研修が再び脚光を浴びています。教えるより「気づかせる」タイプの研修です。その中でも「自然体験」を通じての研修を弊社では、数社の自然学校と定形して提供しております |

ご担当コンサルタント (一例)

- 元電機メーカーでの(躁鬱経験を持つ)メンタルヘルス対策専門家 (40代)
- 外資系営業マネージャー出身 女性臨床心理士 (40代)
- 大手電機メーカー出身 介護施設・介護業界専門コンサルタント (60代)
- 留学生4000人を指導してきた外国人向け講義経験豊富な講師 (40代)
- 障害者専門雑誌の女性編集者 元大手出版社出身 (40代)
- 大手エアライン、銀行、小売業などで、クレーム対応指導窓口担当者 (40代)
- 元大手製薬メーカー、ITコンサル業界出身 シンプルコミュニケーション講師 (40代)
- 富士山周辺の自然体験型研修施設との連携



Brew

人が育つ環境を「醸造する」
人が持つ「うまみ」を引き出す

代表プロフィール

Brew(株) 代表取締役
中小企業診断士
セミナー／人材育成プロデューサー **原 佳弘**

1973年茅ヶ崎生まれ。横浜市立大学卒業。中小企業診断士(2000年登録)

(旧)建設省所管の建設市場調査機関に入社。調査員、出版・広告を経て、転職。
大企業向けの公開セミナー、企業研修、コンサルを行う(株)マーケティング研究協会に入社。
研修やコンサルティングの法人営業や、マーケティング関連のセミナーを行う。
営業職をしながら、自身でも研修講師・コンサルタント・リサーチャーとしての活動を行う。
法人向けの公開セミナーは企画作りから集客・運営まで一貫して担当する。120人を集めた
大ヒットセミナーから、大赤字のセミナーまでを体験する。
10年間で200人以上と出会い、研修・コンサルを実施。2014年4月、独立。5月、法人設立。

◆大事にしている標語
「ナンカオカシクナイは、ビジネスの種」
「これってヘンじゃない?面白いんじゃない!?は、アイデアの種」



会社概要

| | |
|--------|---|
| 法人名 | Brew 株式会社 【Brew.inc】 |
| 代表 | 原 佳弘 |
| 営業所 | 東京都中央区銀座7-13-6 |
| E-mail | hara@brew-ing.com |
| 取引銀行 | みずほ銀行 恵比寿支店 |
| ホームページ | www.brew-ing.com |
| 連絡先 | 090-7724-8492 |
| 事業内容 | コンサルティング事業 セミナー、教育研修事業 営業・マーケティング支援 デザイン開発事業 |