

◆開発者（著者）紹介

株式会社和田創研代表・営業再建屋

和田 創（わだ・そう）

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。

おもに「教育」を通じた成員の意識・行動改革により、組織風土の刷新、業績の拡大、成長の持続を支援する。支出削減（リストラなど）でなく収入増加による企業再生にこだわる。業種や規模を問わず、多くの顧問先を営業が強い会社に短期間で甦らせてきた。

不毛の“ガンバリズム”と決別、「環境適応と経済合理性」を2本柱とした明確な営業指導に対し、経営トップが絶大な信頼を寄せる。とりわけコンサルティングの精神とソリューションの技術に根差した“本物の提案営業”の定着に心血を注ぐ。

「営業リーダー養成コース（営業トライアスロン）」主宰。また、「丸の内経営サロン」にて社長を対象とした個別相談に応じる。さらに、MBA（社会人大学院）講師として営業教育に当たる。企業での指導を含めた年間の講演実績は2百回近く。

『社長の打ち手』『社長と幹部の営業活動』のほか、各種営業研修教材など著作は多数。

【和田創講演・セミナー実績】

とくに主要セミナー会社では膨大な数の講演・セミナーに登壇。

同一テーマで数百回の登壇も行う。

〔マスコミ系〕日本経済新聞社、読売新聞社、日経BP社、プレジデント社ほか

〔銀行系〕SMB Cコンサルティング（三井住友）、三菱UFJリサーチ&コンサルティング、みずほ総合研究所、りそな総合研究所、浜銀総合研究所、常陽産業研究所、ちばぎん総合研究所、ぶぎん地域経済研究所、静岡経済研究所、北陸経済研究所、百五経済研究所、日本商工経済研究所ほか

〔生産性本部〕九州生産性本部、中国生産性本部、四国生産性本部

〔経営者団体〕日本経営合理化協会、ごうぎん経営者クラブ（山陰合同銀行）

〔公的機関〕官公庁、地方自治体、産業経済団体、社団法人、中小企業大学校、商工会議所、商工会ほか

〔教育系〕ジェイック、産能大学、日本生命、住友生命、マーケティング研究協会、経営管理研究所、NPO法人営業実践大学ほか

※企業での教育指導を除く。

【和田創教育指導実績】

FA・SA・OA／電機・電器／自動車・建機／部品・素材／

電気・ガス・エネルギー／通信・IT・システム／ロジスティクス・運送／土木・建設／不動産・仲介／管理・保守／セキュリティ／建材・内装・リフォーム／住宅・家具／リース・レンタル／アウトソーシング・人材派遣／商社・卸・問屋／新聞・テレビ・ラジオ／広告・SP・デザイン／展示会・イベント／印刷・用紙・包材／証券／医薬／理美容／化粧品／日用品／食品・飲料／農業・漁業／エコロジー etc.

※「提案営業研修」に限定して記載。非公開につき、業種のみ記載。

【和田創著作実績】

『「提案営業」成功の法則』（日本実業出版社）

『提案営業成功の極意』（日本実業出版社）

『入門講座 企画の愉しみ』（日本実業出版社）

『ビジネス企画書の作成技法』（日本経済新聞社）

『和田創の企画力養成講座』（日経BP出版センター）

『企画書のまとめ方』（産能大学出版部）

『企画の素材 企画の料理』（ダイヤモンド社）

『平成市場を読むキーワード』（サンマーク出版）

『起業の教科書（共著）』（東洋経済新報社）

※書店販売の図書のみ記載。