



高塚 苑美(たかつか そのみ) プロフィール

株式会社グラッツェミッレ代表取締役

【略歴】

- 1977年 静岡県浜松市生まれ
- 1999年 同志社大学経済学部卒業後、単身ニュージーランドへ渡る。
- 2000年 帰国後、家業である輸入車ディーラーに半年間のアルバイトとして入社。
車の知識ゼロ、運転もできない状態から営業を始める。
「商品説明ゼロ」という独自の営業スタイルを確立し、平均の倍以上を売り上げ、
8年間で800台の販売を記録。
→「日本一、イタリア車を売った女！」と異名がつく
- 2008年 輸入車業界で最年少の女性マネージャーに就任すると、
女性に支持される店舗改革を行い、
業績を最下位から全国TOP3へ躍進させる。
セールスマネジメントの手法も注目を浴び、「伝説のセールスウーマン」と呼ばれる。
- 2011年 株式会社グラッツェミッレ設立、代表取締役に就任。
全国で積極的に講演を行う。
近年は東南アジアでの途上国支援や、国内では地方活性化プロジェクトに携わる。
- 2014年 アメリカ国務省の招待による研修プログラム「IVLP*」に参加。
1次産業および2次産業のマーケティングやブランディング戦略、地域活性の政策について学ぶ。

* IVLP (International Visitor Leadership Program)

毎年世界中から政治・文化・報道などの分野で活躍している若者をアメリカに国費招待し、アメリカ文化を理解しながら各分野の勉強をしてもらおうというプログラム。
日本では、細川護熙氏、海部俊樹氏などが参加しており、イギリスのサッチャー元首相やブレア元首相、アジアでは台湾の陳水扁前総統、マレーシアのマハティール元首相も参加経験者である。

【著書】

「クルマを売りたいならクルマの話はやめなさい！」(すばる舎)
「数字が一生伸び続ける人の習慣 ノルマに追われ続ける人の習慣」(すばる舎)

【実績】

NEC、ゆうちょ銀行、JX日鉱日石エネルギー、日本生命、武蔵野銀行
全日本特殊鋼流通協会、プルデンシャル生命保険、八光自動車、
中部食料品問屋連盟、関西生産性本部、浜松市、神奈川県自動車整備商工組合、
日本コープ共済生活協同組合連合会、JAIFA、京都信用金庫 など



浜松市(静岡県)にあって、イタリア車を日本一売ったセールスパーソン。(8年間に800台) 成約率8割を超えるホスピタリティ営業の秘訣をお伝えします。

【講演テーマ】

- ・「クルマを売りたいなら、クルマの話はやめなさい！」
- ・「数字が一生伸び続ける人の営業術」
- ・「お客様の心をつかむホスピタリティ・セールス」
- ・「自分で売り込んでいる社長・経営者のための
お客様をファンにする営業戦略」
- ・「日本の常識は世界の非常識！？
世界で通用する日本のサービスとは」

詳しくは...

志縁塾

produced by yuriko dani

研修は究極のエンターテイメント!

志縁塾

有限会社 志縁塾(しえんじゅく)

〒104-0031 東京都中央区京橋2-11-5 パインセントラルビル2F

TEL:03-5159-0711 FAX:03-5159-0712

http://www.shienjuku.com/ e-mail: info@shienjuku.com