

# 経営心理士講座

～1200件超の経営改善事例から生まれた実践的心理学～

経営・ビジネスの問題は人の問題に行きつく



心の性質を体系的に学び

人を育て、組織を統率し、

売上を伸ばし、業績を上げる



# 経営心理士講座とは

1,200件超の経営改善事例を基に、**高い成果を出している経営者・ビジネスマン**の共通点を**心理学的に分析**。

その内容を**自身の現場や日常で活かす**ことで**成果を高める**ための講座が**経営心理士講座**です。

**管理職、営業職、経営者の方**など、**様々な方が受講**されています。

多くの受講生が**成果を出されていますが、成果が出る理由**として**次の3つが挙げられます**。

- ① **感情**を動かし、**行動**を変える**戦略とスキル**を学ぶ
- ② **実際の現場の改善事例**を数多く紹介する
- ③ **信頼**を得るための「**在り方**」を重視する



# 経営心理士について

## 経営心理士とは

**心・感情**の性質を理解し、**深い人間関係**を築き、**業績**を伸ばし、**人と組織**を成長させるための資格。

## 講演・導入実績

- ・金融庁
- ・日本銀行
- ・りそなマネジメントスクール
- ・野村ホールディングス
- ・中央大学
- ・公認会計士協会
- ・税理士会
- ・中小企業診断士協会
- ・司法書士会
- ・行政書士会 ほか

## メディア掲載・出演実績

- ・日経新聞、経済産業省、内閣府 AI/SUMMIT
- ・日本経済新聞
- ・日経ビジネス
- ・週刊ダイヤモンド
- ・文藝春秋
- ・週刊エコノミスト
- ・読売オンライン
- ・日刊ゲンダイ
- ・会社を伝えるTV
- ・東京FM ほか



# 経営心理士講座のコンセプト・特徴

## 講座のコンセプト

セミナーを受けることに意味はない。

**現場と日常を変える**ことに意味がある。

## 講座の特徴

- ・実際に成果が出ている**実践的な内容**のみを扱う
- ・他のセミナーや書籍にはない**独自の心理学**を確立
- ・講座受講後も無料の**継続学習の場**を設けている

## 講座の目的

- ① 経営者・管理職：**人を育て、組織を成長させる**
- ② 経営者・営業職：**売上を伸ばし、事業を拡大する**
- ③ 独立を目指す方：**独立して事業を軌道に乗せる**
- ④ 士業・コンサルタント：**経営参謀として経営支援をする**



# 経営心理士講座 コース体系

経営で必要なことを網羅的に学ぶカリキュラム

体験講座

経営心理入門

【テーマ別コース】

コンサルティング心理コース  
コンサルティングの収益化

ビジネスコミュニケーション心理

クラスA

人を動かす対話の進め方

+

クラスB

感情の理解と自己の心理



『ビジネスコミュニケーション心理士®』

組織心理

クラスA

モチベーションと成長の心理

+

クラスB

組織を成長させる統率力



『組織心理士®』

顧客心理

クラスA

売上を最大化する提案

+

クラスB

顧客を増やす仕組み作り



『顧客心理士®』

『経営心理士®』認定

経営心理士会議（参加自由）

# 経営心理入門：経営・ビジネスを司る影響力

## 講座のテーマ

3時間×全4回  
日程はHPご参照

- ・信頼を得る在り方を身に付け、影響力を高める。
- ・感情と向き合い、自分を動かす力を磨く。

## 講義内容の例

- ・言葉に力を宿す影響力の構成要素
- ・人を認め、人間的信頼を得る7つの対話
- ・統計的に導き出した信頼を得る人の3つの特徴
- ・統計的に導き出した信頼を得る5つの聴き方
- ・行動分析学から見た人を動かす2つの刺激
- ・感情を克服し、自分を動かす戦略
- ・アリストテレスの説得の3要素
- ・相手の可能性に気付かせる対話
- ・現場と日常を変えるプロセス etc.



## 受講生の声

コンサルティング会社 経営者：T.N さん  
本講座は現場目線で体系化され、とにかく実践的だった。正に自分が求めてたものであり、これまで受けたどのセミナーより良かった。

金属加工業 管理職：M.T さん  
学んだ在り方を実践すると本当に現場が変わり、信頼関係がいかに仕事に影響するかを実感した。今は部下の笑顔が増え、社内が活気づいてきた。

会計事務所 経営者：S.I さん  
効果の高い経営支援ができるようになり、お客様の満足度が明らかに上がった。また、親、妻、子供との関係も良くなった。

受講生の声の詳細につきましては  
日本経営心理士協会HPをご覧ください

# 組織心理クラスA:モチベーションと成長の心理

## 講座のテーマ

3時間×全5回  
日程はHPご参照

**モチベーション**を上げ、**成長**を促進させる。

## 講義内容の例

- 部下に**無力感**を学習させない関わり方
- **モチベーション**の源泉となる心の仕組み
- 部下の**自発性**が生まれる7つの要件
- **成長**が早い人と遅い人の**思考の仕方**
- 信頼を深め、やる気を高める**叱り方**
- 動機付けが効果を出す**関係作り**
- **自発性**の向上と**心理的安全性**
- **役割と目標**で成長を促進する
- **目標**の設定と**成長**の促進 etc.



## 受講生の声

**製造業 管理職**:H.F さん

学んだ内容を活用したら部下からの提案が増え、チームの**生産性が約1.5倍**上がった。その成果が認められ、**副工場長**に抜擢された。

**設計業 経営者**:K.T さん

15年経営してきたが自分がいかに間違った経営をしてきたか痛感した。講義内容を実践すると**部下が見違えるように変わっていく**様は圧巻だった。

**製造業 経営者**:C.I さん

**組織の問題**にぶち当たった時、この講座に**何度も救われ**、本当に有難かった。もっと早くこの内容を知りたかったと悔やむほど、ためになる講座だった。

受講生の声の詳細につきましては  
日本経営心理士協会HPをご覧ください

# 組織心理クラスB: 組織を成長させる統率力

## 講座のテーマ

3時間×全5回  
日程はHPご参照

組織を**成長**させ、**統率する力**を付ける。

## 講義内容の例

- 部下に**組織を成長させる仕事**をさせる
- 管理職としてチームの**生産性**を上げる
- 組織を成長させる**動き方**、**時間の使い方**
- 部下が率先して**人を育てる**仕組み作り
- **離職の心理**を理解し、離職率を下げる
- 応募が増えたと報告が相次ぐ**採用法**
- **リモートワーク**の心理と対応
- 上司と部下の**意識の統一**
- **管理職**に求められる要件 etc.



## 受講生の声

不動産業 経営者: R.K さん

今までの態度を改め、講義内容を実践したら**部下の動き**が変わり、売上は17億円から**30億円**を超え、**部下が会社を成長させてくれる**ようになった。

金融商品販売業 経営者: M.I さん

講義内容を実践すると**社員の行動**が変化し、職場の**笑顔**が増えた。社員が**会社の成長**を考えて自主的に動いてくれるようになり、**離職率**も下がった。

コンサルタント: H.I さん

講座の内容を活用したら、**複数社とコンサル**ティング契約を締結でき、ある顧問先では**離職率**を**55%から5%にまで**下げることができた。

受講生の声の詳細につきましては  
日本経営心理士協会HPをご覧ください



# 顧客心理クラスA:売上を最大化する提案

## 講座のテーマ

3時間×全5回  
日程はHPご参照

**成約率**を高め、**売上を最大化**する提案を行う。

## 講義内容の例

- ・人はどういう時に商品に**価値**を感じるのか
- ・**説得の3要素**に基づいて**価値**を言語化する
- ・**論理的**に**価値**を伝える表現・提案
- ・**感情**を動かし、**価値**を高める表現・提案
- ・**客単価**と**購買頻度**を上げる商品作り
- ・成約率を左右する**質問**の重ね方
- ・提案の流れと**クロージング**
- ・**人間的信頼**を得る姿勢
- ・**能力的信頼**を得る表現 etc.



## 受講生の声

会計事務所 経営者:K.K さん  
学んだ提案の仕方をしてたら契約の受注率は**ほぼ100%**になった。**経営支援**もできるようになり、売上が下がった顧問先の**経営危機**を救うこともできた。

金融業商品販売業 営業職:H.T さん  
質問と説得の3要素に基づく営業スタイルを確立でき、**営業が体系化**された。その結果、受講中に既に**数億円規模の仕事**を複数受注できた。

広告代理業 経営者:Y.M さん  
客単価UPの方法を学んだら**客単価は2倍**になり、**売上は数百万円**上がっていた。過去に受けたセミナーの中でこの講座が1番良かった。

受講生の声の詳細につきましては  
日本経営心理士協会HPをご覧ください

# 顧客心理クラスB:顧客を増やす仕組み作り

## 講座のテーマ

3時間×全5回  
日程はHPご参照

関係の築き方を学び、顧客や提携先を増やす。

## 講義内容の例

- ・高業績の営業マンの6パターンの導線
- ・HP、SNSから集客に繋げる導線の設計
- ・一回の接点を最大化する4つの提案
- ・統計的に出した紹介したくなる商品の特徴
- ・事業を立ち上げ、軌道に乗せる手順
- ・事業を拡大させる8パターンの業務提携
- ・成果に繋げる提携の進め方
- ・口コミ・紹介を増やす戦略
- ・ブランディングの進め方 etc.



## 受講生の声

保険代理業 経営者:D.Hさん  
部下に営業を論理的に教えられるようになり、  
営業職の約50%が年収1,000万円を超え、社  
員数も28名から90名まで増えた。このテキスト  
は永久保存版のバイブルです。

コンサルタント:S.Sさん  
受講前は顧問先は月1件ほどのペースで増えて  
いたが、受講後は月3~4件のペースで増えて  
いる。受講してお客様との関係作りが明らかに  
変わった。

製造業 経営者:T.Iさん  
講義内容を社員に教えると30名中23名の営業  
成績が上がり、社員のやる気も上がった。もっと  
早く受講していれば事業はもっと拡大してた。

受講生の声の詳細につきましては  
日本経営心理士協会HPをご覧ください

# ビジネスコミュニケーション心理クラスA:人を動かす対話の進め方

## 講座のテーマ

3時間×全5回  
日程はHPご参照

関係作り、説得、交渉、提案、指示の力を磨く。

## 講義内容の例

- 会話を弾ませる力を高め、関係を深める
- 統計的に導き出した仲を深める4要素
- 質問で説得することなく人を動かす話法
- 質問による問題解決の7つのプロセス
- より高い価格で成約する価格交渉の手法
- 新たな可能性をもたらす統合型交渉
- 部下の成果を高める指示の仕方
- 成果に繋げるプレゼンの仕方
- 断られるリスクを減らす提案 etc.



## 受講生の声

スポーツジム 経営者:S.O さん  
会話を弾ませる対話法を活用すると、お客様と仲を深められるようになり、**新規会員数は3倍、売上は4倍**に増え、**更新率も71%から89%**に伸びた。

法律事務所 経営者:Y.O さん  
講義内容を実践する中で、**顧客との関わり方が身につき、目から鱗が何枚も落ちた**。お蔭様で独立して2年弱で顧問先は**50件**を超えた。

会計事務所 経営者:H.A さん  
この講座のおかげで**上場企業を含む複数の会社の社外役員**として関わられるようになり、人間心理も考慮した**深い助言**ができるようになった。

受講生の声の詳細につきましては  
日本経営心理士協会HPをご覧ください

# ビジネスコミュニケーション心理クラスB:感情の理解と自己の心理

## 講座のテーマ

3時間×全5回  
日程はHPご参照

感情を整え、苦しみを和らげ、影響力を高める

## 講義内容の例

- **影響力**を感じる話し方と感情の状態
- 感情が生じる**仕組み**と**構造**を理解する
- **怒り**、**不安**、**緊張**が生じる条件と対処法
- **相手の感情**を整え、苦しみを和らげる対話
- **エゴ**の構造を理解し、感情を安定させる
- 意味付けを変える**自分観**、**世界観**、**死生観**
- 感情の性質と**リーダーシップ**の関係
- 感情を**制御**する7つの方法
- 感情が生じる**プロセス** etc.



## 受講生の声

工務店 経営者:E.H さん

**エゴを意識して怒りの対処**ができるようになり、問題に直面しても冷静に対応できるようになった。すると部下の動きが随分良くなり、**売上も2倍超**になった。

大学講師:J.T さん

**自分観**、**世界観**の話は本当に衝撃だった。この話を聴いてから**対人関係のストレス**がぐっと**減った**。この講座は義務教育にした方がいい。

金融商品販売業 営業職:K.Y さん

3,000名の会の司会を担当し、緊張したが、学んだ対処法を試すと**緊張が消え**、その効果に驚いた。本講座では目から鱗の**感情の管理法**を学べた。

受講生の声の詳細につきましては  
日本経営心理士協会HPをご覧ください

# コンサルティング心理コース:コンサルティングの収益化

## 講座のテーマ

3時間×全3回  
日程はHPご参照

- ・**コンサルティング契約**の獲得と事業化
- ・**コンサルティング営業**のスキルの習得

## 講義内容の例

- ・多くの契約を取る人の**4つの共通点**
- ・**9種類**のメニューの**作り方**と**成功事例**
- ・契約締結に繋げる**初回面談**の進め方
- ・**2つの信頼**を獲得していく**提案の進め方**
- ・ニーズを喚起する**5つの課題顕在化法**
- ・**報酬、関与期間**をどのように決めるか
- ・**契約締結後**の具体的な進め方
- ・**長期契約**に繋げる方法
- ・**提案の要点と会話例** etc.



## 受講生の声

行政書士事務所 経営者:T.Iさん  
この講座で学んだ**提案の仕方**を実践したら、顧問契約が2件から**30件**にまで増え、新事業も立ち上げた。**AI**に**手続業務**を奪われても大丈夫と自信がついた。

会計士事務所 経営者:H.Hさん  
講座で学んだ**単発型**の**コンサルティングメニュー**を作り、提案したところ**7件のお申し込み**をいただき、その後、**継続型**コンサルティング契約も獲得できた。

社会保険労務士事務所 経営者:Y.Kさん  
講座を受講して、**コンサルティング契約をとるためのコツ**がつかめた。受講後は**コンサルティング契約数**は**5倍**になり、**20件**を超えた。

受講生の声の詳細につきましては  
日本経営心理士協会HPをご覧ください

# 体験講座（りそな総研会員の方は無料でご招待）

経営心理士講座体験講座

## 経営心理学を用いると 人材と業績はこう変わる

～1,200件超の経営改善事例から生まれた経営心理学とは～



講義内容 ～経営心理士講座のダイジェストと受講生の事例～

参加特典

### ①部下と組織を導く影響力の心理

- ・人を動かす影響力の2つの構成要素
- ・部下との関係を深める対話の進め方
- ・部下のやる気はどのようになくなるのか
- ・全社員が組織の成長を考える仕組み作り

### ②経営心理学の売上の伸ばし方

- ・脳の構造から考える効果的な説得の方法
- ・トップセールスマンに共通する提案方法
- ・名刺交換から成約までの導線を設計する
- ・商品の価値はどのように決まるのか

### ③コンサルティングと質問の心理

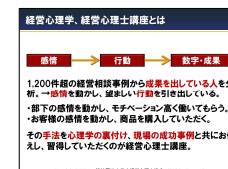
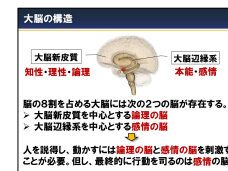
- ・コンサルティングの成果は質問で決まる
- ・多くの契約を取るコンサルタントの共通点
- ・質問を重ねるだけで問題を解決するスキル
- ・会話はどのようにして弾んでいくのか

### ④感情を理解し、自分を動かす

- ・学びを行動に移すための感情の克服法
- ・生じる感情はすべて自分が決めている
- ・自分の行動を司る感情とどう向き合うか
- ・人生の分岐点はどのように訪れるか

### ①本講座受講 料特別割引

### ②70スライド超 の経営心理 学レジュメ



お申込みは、  
りそな総研のHPもしくは  
こちらのQRコードから→



## 藤田耕司

公認会計士、税理士、心理カウンセラー  
(社)日本経営心理士協会 代表理事  
FSGマネジメント株式会社 代表取締役  
FSG税理士事務所 代表

大手企業から起業したばかりの企業まで、のべ1,200件以上の経営相談を受け、労務、採用、評価、営業、販売、メンタルケアなど、幅広い分野で人間心理と数字の両面から経営改善を行う。その経営相談事例を心理学的に分析した内容を経営心理学として体系化することで経営指導の成果を高める。

また、経営心理学を体系的に学ぶ経営心理士講座を主宰。経営心理士講座の内容は金融庁や日本銀行、一般企業、士業団体、大学など、様々な組織で取り入れられる。

その成果が口コミで広がり、日経新聞をはじめ複数のメディアから取材を受け、全国で講演活動も行う。年間の講演回数は250回を超える。



# 受講料、各種割引について

## 受講料（税込）

経営心理入門:59,400円、コンサルティング心理:49,500円、  
上記以外の6コース:各85,800円

## セット申込割引

**複数のコース**をセットで申し込まれた場合は割引となります。

セット申込数	2コース	3コース	4コース	5コース
割引額	11,000円	33,000円	44,000円	55,000円
セット申込数	6コース	7コース	8コース	
割引額	66,000円	88,000円	99,000円	

この他にも各種割引がございます。  
詳細は体験講座にてご説明いたします。



# 受講目的と推奨コース

受講目的／対象者	推奨コース				
<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営者、幹部の方など経営力を高めたい方</li> <li>・経営心理士の資格を取得したい方</li> </ul>	入門	BizA	組織A	顧客A	
		BizB	組織B	顧客B	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・士業事務所の経営者、幹部の方</li> <li>・経営全般のコンサルティングをしたい方</li> </ul>	入門	BizA	組織A	顧客A	
	コンサル	BizB	組織B	顧客B	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・部下を持つ方、育成力・統率力を高めたい方</li> </ul>	入門	組織A	組織B	BizA	BizB
<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上を伸ばしたい方、事業を拡大したい方</li> <li>・営業コンサルティングをしたい方</li> </ul>	入門	顧客A	顧客B	BizA	コンサル
<ul style="list-style-type: none"> <li>・組織コンサルティングをしたい方</li> </ul>	入門	組織A	組織B	BizA	コンサル
<ul style="list-style-type: none"> <li>・組織心理士の資格を取得したい方</li> </ul>	入門	組織A	組織B		
<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客心理士の資格を取得したい方</li> </ul>	入門	顧客A	顧客B		
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビジネスコミュニケーション心理士の資格を取得したい方</li> </ul>	入門	BizA	BizB		

 **一般社団法人日本経営心理士協会**  
**TEL:03-3246-0776 (火曜～金曜:10時～17時)**  
**Mail:info@keiei-shinri.or.jp**