



プロフェッショナル人材育成研修の ご案内

KEE'S
×
Prored Partners



話す力と思考する力 で人生を変える

人は誰でも「自分の思い」を相手に伝えたい。
そのために「伝えられる自分」になりたいと願う。

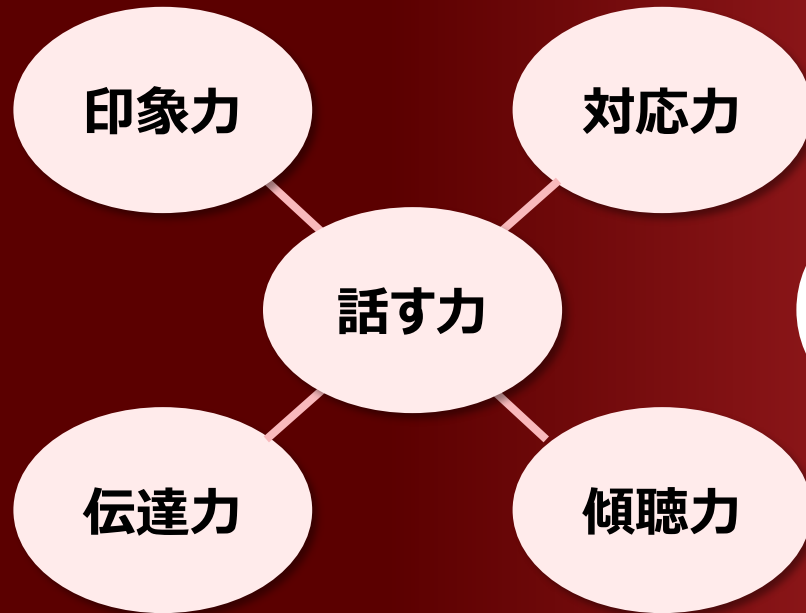
話し方が変われば、コミュニケーションの質が変わり、
考え方が変われば、コラボレーションの幅が変わる。

仕事やプライベートも変わり、人生が豊かに変わる。
思いが伝われば、人間関係が変わり、応援してくれる人が増える。

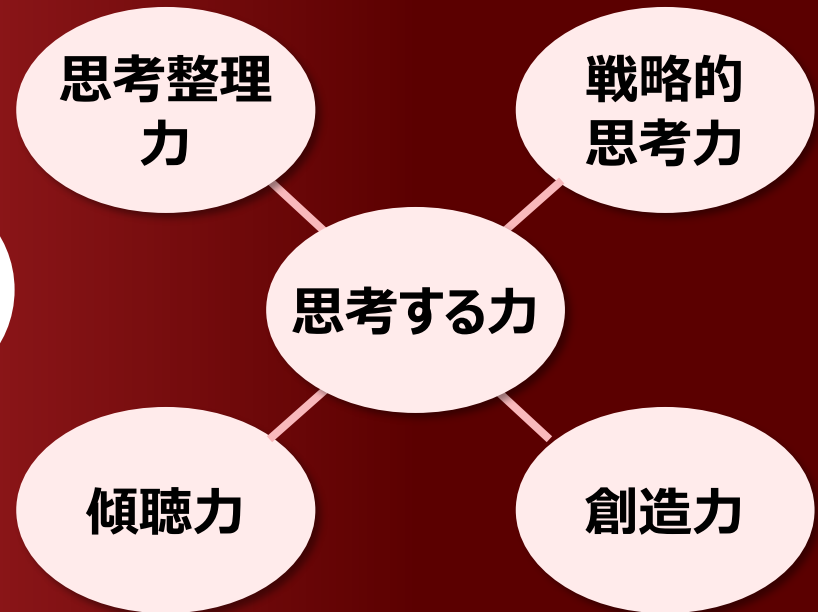
話し方やコミュニケーションを“一生もの”の強みへと変化させ、
より良い人生を実現させること使命とする株式会社KEE'Sと、
Think out(考え抜く)をアイデンティティとする戦略コンサル
ティングファームの株式会社プロレド・パートナーズがタッグを
組むことで、今までにない最高品質のプロフェッショナル人財
育成研修を作り上げました。

- KEE'Sが磨きこんできた「話す力」と、プロレド・パートナーズが研ぎ澄ませた「思考する力」を土台とすることで真に実効性のある研修を提供します

KEE'S



Pored Partners



1. 研修カリキュラム

2. 研修講師紹介

3. Appendix

研修カリキュラムのコンセプト

- 本研修では様々テーマのなかで、以下大きく7つの力を土台としたコンテンツを提供いたします



研修カリキュラム一覧 (1/2)

内定者・新入社員

一般社員

管理職

経営層・社長

話し方・考え方基礎研修

ビジネスコミュニケーション研修

ファシリテーション研修

リーダーシップ・コーチング研修

Web面談者向け研修

営業（商談）向け研修

傾聴力向上研修

登壇者向け研修

テクニカルスピーチ（中級）

マインドスピーチ（上級）

エグゼクティブスピーチ

研修カリキュラム一覧 (2/2)

狙い・達成目標 (例)

話し方・考え方基礎研修

- スピーチやプレゼン等、相手へ印象良く端的に伝えたい

ビジネスコミュニケーション研修

- 生産性を高めるため、社内外のコミュニケーションを円滑にしたい

ファシリテーション研修

- スムーズな進行力を身に付け、会議の活性化や生産性を高めたい

リーダーシップ・コーチング研修

- リーダーとして牽引力・育成力を上げ、組織を筋肉質化したい

Web面談者向け研修

- 会社説明会での企業イメージUP、面談時の優秀な人材獲得を実現したい

営業（商談）向け研修

- 顧客への対応力を強化し、信頼関係構築・売り上げUPに繋げたい

傾聴力向上研修

- 課題を聞き出すスキルを向上させ、コミュニケーションを活性化させたい

登壇者向け研修

- 対面・オンライン問わず登壇に必要な話し方・考え方を身に付けたい

テクニカルスピーチ（中級）

- 時間や場面に応じて高品質なスピーチが出来るようになりたい

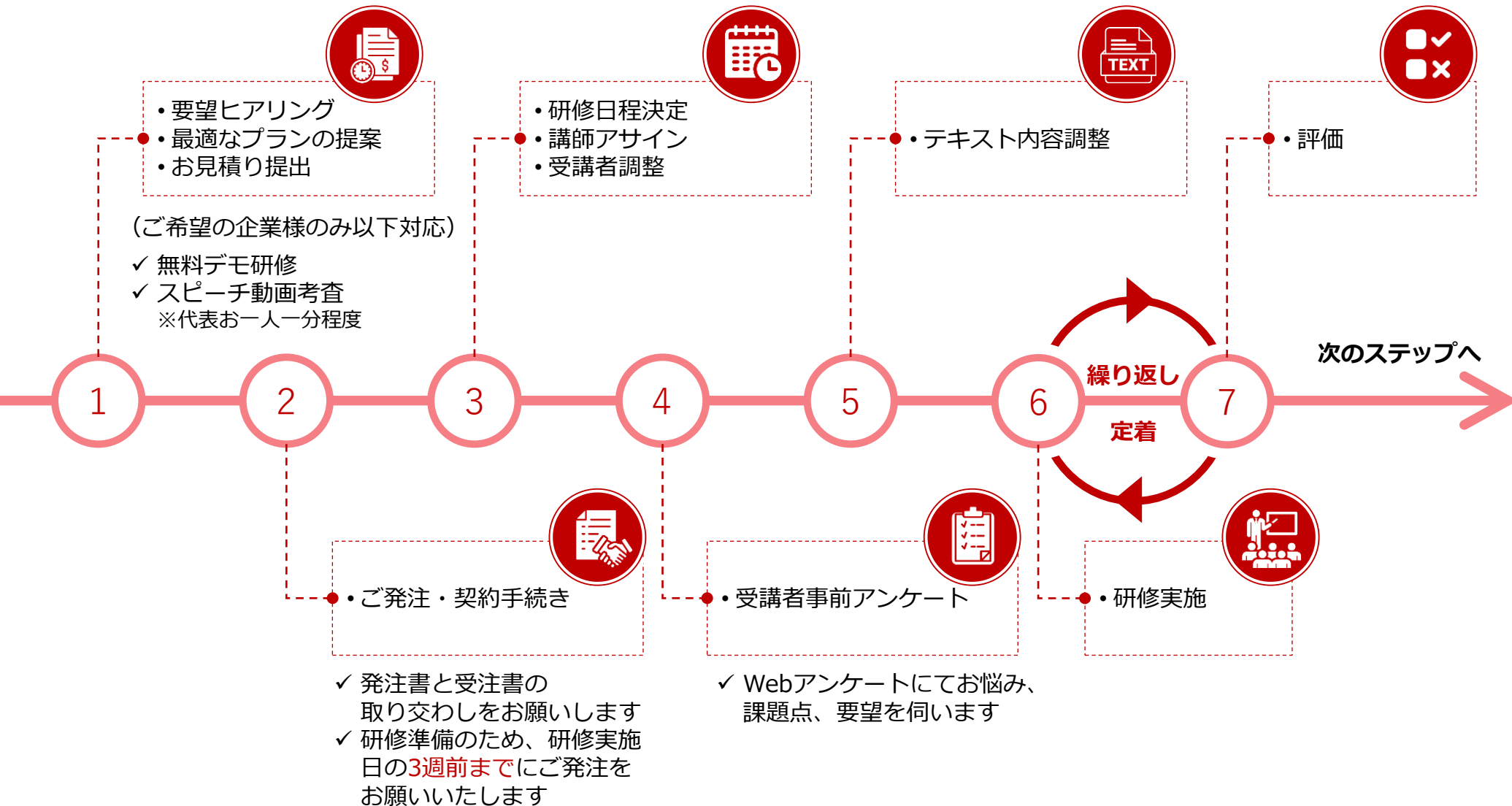
マインドスピーチ（上級）

- 聞き手に響く、心を動かす牽引力・推進力のあるスピーチをしたい

エグゼクティブスピーチ

- 人を動かすことができる魅力的なスピーチ力を身に付けたい

研修実施までの流れ



1. 研修カリキュラム

2. 研修講師紹介

3. Appendix

KEE'S 会社概要

| | | | |
|-------------|--|---------------|------------------------------------|
| 社名 | 株式会社 KEE'S | 代表取締役 | 野村 絵理奈 ／元NHK松山放送局キャスター |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 講師派遣型研修事業（話し方・プレゼンテーション・コミュニケーション・ビジネスマナー等） ✓ 人事業務における研修事業のコンサル ✓ KIDS向けの話し方教室、就活塾 ✓ アナウンサー養成 等 | 取締役副社長 | 会田 幸恵 ／元愛媛朝日テレビアナウンサー |
| 事業開始 | 2005年10月 | 執行役員 | 高橋 好美 |
| 在籍講師 | 元放送局アナウンサー・局契約アナウンサー 40名 | 顧問弁護士 | 染井・前田・中川法律事務所 中川 達也 |
| オフィス | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 本社・恵比寿レッスンルーム：渋谷区恵比寿4-1-22 恵比寿ネオナートアネックス2階 ➢ 新丸ビルレッスンルーム：東京都千代田区丸の内1-5-1 新丸の内ビル13階 ➢ 代官山レッスンルーム：東京都渋谷区猿樂町26-2 d棟2階 | 顧問会計士 | 早川芳夫税理士事務所 早川 芳夫 |
| | | 顧問社労士 | 高橋文宏社会保険労務士事務所 高橋 文宏 |
| | | 研修実績 | 約750社、65,000名以上が受講 (2022年10月現在) |

| | |
|----------------|---|
| 主要取引先企業 | <p>【IT・通信・電子】日本IBM(株)、日本マイクロソフト(株)、NTTコミュニケーションズ(株)、(株)NTTデータ(株)NTTドコモ、ソフトバンク(株)、SB C&S(株)、Sky(株)、シスコシステムズ(同)、ZVC Japan(株)、(株)リコーリコージャパン(株)、トレンドマイクロ(株)、日本電気(株)、(株)セールスフォース・ドットコム、パナソニック(株)</p> <p>【保険・銀行・証券】日本生命保険(相)、明治安田生命保険(相)、住友生命保険(相)、大樹生命保険(株)ジブラルタ生命保険(株)、ソニー生命保険(株)、SOMPOひまわり生命保険(株)、(株)三菱UFJ銀行、(株)ゆうちょ銀行</p> <p>【不動産・建設・化学・物流】東急リバブル(株)、大東建託(株)、フロイント産業(株)、東日本旅客鉄道(株)</p> <p>【食品・医療・ガス・衣料品・美容】カゴメ(株)、アサヒビール(株)、サントリー食品インターナショナル(株)森永製菓(株)、(株)大塚製薬工場、アルフレッサ(株)、東京ガス(株)、(株)ダイアナ、品川美容クリニック</p> <p>【教育・学校・自治体・組合】(株)日立アカデミー、(株)アイ・ラーニング、東京学芸大学附属竹早小学校 杉並区立和田中学校、成城大学、総務省・観光庁・農林水産省、静岡県富士市役所 他 ※敬称略・順不同</p> |
|----------------|---|

研修講師紹介（一部）

- 日本最多 現役アナウンサー40名在籍
- 「話し方」のプロが本物のスキルを教えます



元NHK松山放送局



元愛媛朝日テレビ



元広島ホームテレビ



元テレビ朝日



元NHK千葉



元東日本放送



元西日本放送



元福井テレビ



元石川テレビ



元KSB瀬戸内海放送

Prored Partners 会社概要


KEE'S
Prored Partners

- 国内唯一の成果報酬型経営コンサルティングファームとして2009年12月創業
- 多数のPEファンド、多数の上場・大手企業に対してコンサルティングを提供

会社名 株式会社プロレド・パートナーズ | Prored Partners CO.,LTD. (東証プライム市場 証券コード 7034)

代表者 佐谷 進 | Susumu Satani

事業内容 成果報酬型経営コンサルティング

認定資格 ISMS (情報セキュリティマネジメント) 

認証登録番号 : IS 753456

JIS Q 27001:2014 (ISO/IEC 27001:2013)

認証登録範囲 : 1.経営コンサルティングサービス

2.クラウドサービス (SaaS) の開発・運用・保守

創業 (設立) 2009年12月 (2008年4月)

所在地 (本社) 東京都港区芝公園1-1-1 住友不動産御成門タワー7F

従業員数 217名 (2023年3月1日時点)

上場市場 東京証券取引所 プライム市場

資本金 10百万円 (2023年3月1日時点)

決算期 10月

顧問弁護士 西村あさひ法律事務所、未来創造弁護士法人

監査法人 太陽有限責任監査法人

参画団体 事業再生実務家協会、日本プライベート・エクイティ協会

関連会社 株式会社知識経営研究所、株式会社ブルパス・キャピタル (PEファンド)



Prored Partners

シニアマネージャー / Pro-Lead事業部長 T.M

大学では経営学(アントレプレナーシップ・リーダーシップ論)を専攻。卒業後は大手総合コンサルティングファーム 戦略セクターにて、国内大手企業向けに事業戦略策定・組織/業務構築などの幅広いテーマの支援を経験。

プロレド・パートナーズ入社後は、売上拡大における成果報酬型コンサルティング事業の立ち上げに参画。製造業・通信企業を中心に、新規顧客開拓やアライアンスパートナーとの関係構築をはじめとした法人営業戦略策定・実行支援や現場人材育成支援を経験。現在は人的資本経営に対応する実践型研修プログラム、並びに法人営業におけるアライアンスの課題を横断的に解決するPF「Pro-Lead」の事業責任者として従事。

【主要支援実績 (一部)】

<事業戦略/新規事業テーマ>

- 大手IT企業：
AIを活用した営業効率化ソリューション企画支援
- 大手都市ガス会社：
電力自由化を踏まえた新規事業創出支援
- 大手建材メーカー：
非住宅施設改修市場における売上拡大支援
- 大手製紙メーカー：
工場無人化を見据えたIoT戦略策定支援
- 大手航空会社：
次世代マーケティング組織の構築支援

<人材育成テーマ>

- 大手ハイテクメーカー：
管理職向け人材育成研修
- 大手飲料メーカー：
中堅向け人材育成研修
- 大手人材会社：
現場向けドキュメンテーション・コミュニケーション・ファシリテーション・業務改善・PMO研修

【セミナー/ウェビナー (一部)】

<講演テーマ>

- Sales Tech企業合同ウェビナー：
「製造業×営業DX 売上を向上させる戦略・戦術と最適管理」
- Sales Tech企業・大手人材会社合同ウェビナー：
「7月だからこそおさえるべき、下期逆転に必要な営業戦術の見直し方法」
- Pro-Lead主催大規模ウェビナー
「Pro-Leaders summit – 気になるアノ話題を大解説！最新トレンド&企業お役立ちセミナー」
- BPO企業合同ウェビナー：
「IT人材/DX人材が不足する企業に向けたバックオフィス領域における外部リソース活用の要諦」

【執筆】

- 成果報酬型セールスマネジメント
[ダイヤモンド社] (2021)





目次

1. 研修カリキュラム

2. 研修講師紹介

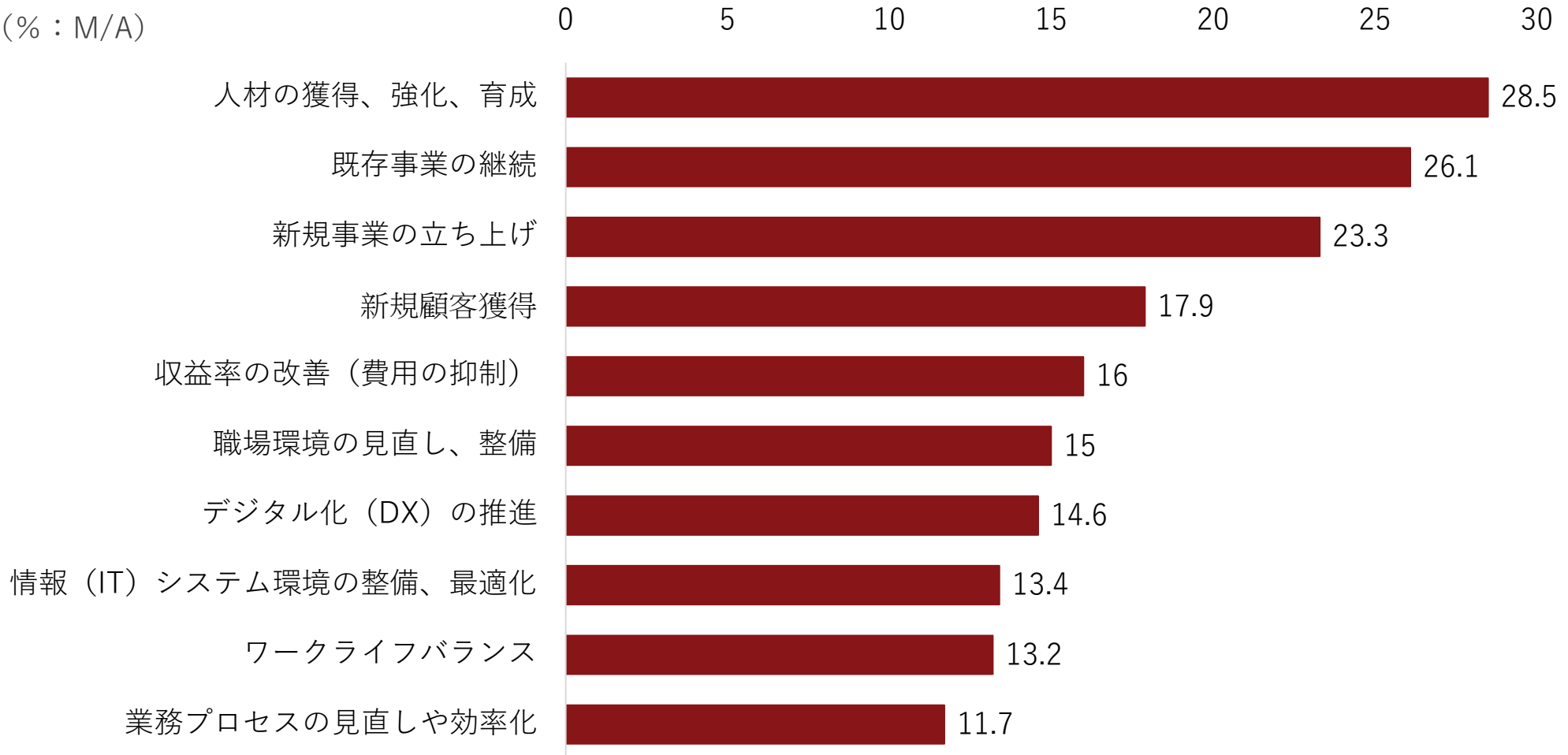
3. Appendix



企業が抱える課題

■ 経営者と役職者が考える事業課題は「人材の獲得、強化、育成」が最も割合として大きい

(% : M/A)



人事が抱える課題と提供価値

1. 採用における課題

- 採用ターゲットからの応募が集まらない
- 人材が定着しない
 - 採用のミスマッチなどによって、人材が定着しない。リアリティショック

Value

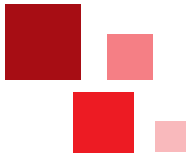
- 説明会で、企業の魅力を印象良くわかりやすく伝えるプレゼンスキルで、学生を惹きつけられる
- 1 on 1 面談コミュニケーションスキルを身に付け、組織を活性化することができる

2. 育成における課題

- 人材・組織のテーマとして、人材育成に関わる項目が上位に挙げられている
 - 「次世代リーダーの育成」「新人・若手社員の育成／活用」など
- 人材育成ができていない企業が多い
 - 育成にかかる時間が不足していることや指導人材の育成スキル・指導意識の不足が要因

Value

- ビジョンと方針を伝え、部下を導くマネジメント層に適切なコミュニケーション能力が身に付き、モチベーションや業務品質の向上、成長意欲を高め、若手が活躍できる組織作りに繋がられる
- 対面でも、オンライン環境でも対応できる、社内講師としての「受講者に信頼される印象力」「説得力のある伝達力」「一方的にならない対応力」を身に付ける



MEMO

KEE'S



Prored Partners