

# 佐藤昌弘およびマーケティング・トルネードのプロフィール（2023年1月 現在）

## 佐藤昌弘(さとうまさひろ)の略歴

株式会社マーケティング・トルネード代表取締役(愛知県出身 京都大学工学部卒 経営コンサルタント)  
◆京都大学経営管理大学院 (MBA) 元講師 (1回) ◆元：岐阜大学大学院非常勤講師  
◆株式会社帝国データバンク契約コンサルタント



大手都市ガス会社を退職後、住宅リフォーム会社を創業。3年で年商3億円まで成長させパイアウト。  
2002年、株式会社マーケティング・トルネード設立。月商数万円の個人事業主から年商数兆円の上場企業まで、  
のべ 6000 ケース以上のコンサルティングを経験しました。心理学を応用した営業トーク手法・マーケティング  
手法を駆使し、クライアント企業の販売戦略、販促、人材育成、ブランディング形成などのサポート行っています。  
代表著書に『凡人が最強営業マンになる魔法のセールストーク』『シュガーマンのマーケティング30の法則』  
など、お陰様でベストセラーとなり、累計発行部数は80万部超、講演活動・研修活動も行っております。  
ほか、オンライン・セミナーや、オンライン勉強会なども実施しています。

## 佐藤昌弘の著作シリーズ(累計27冊／約80万部)

|  |  |   |   |   |   |  |   |
|--|--|---|---|---|---|--|---|
|  |  |   |   |   |   |  |   |
| シリーズ累計21万部突破<br>凡人が最強営業マンになる魔法のセールストーク<br>出版社：日本実業出版社<br>発売日：2003/12/4 | ネットに詳しいだけで...<br>凡人が最強営業マンになる魔法のセールストーク<br>出版社：フォレスト出版<br>発売日：2021/9/5 | 儲かる営業力見ただけノート<br>出版社：宝島社<br>発売日：2021/9/15 | えびす様推薦!<br>販売即効ハウツー105<br>出版社：KKベストセラーズ<br>発売日：2015/10/01 | 凡人が最強営業マンになる魔法のセールスノート<br>出版社：日本実業出版社<br>累計 80,000部突破 | マーケティングで儲ける営業の本<br>出版社：KKベストセラーズ<br>発売日：2006/3/26 | 凡人が最強チームになる魔法の営業ミーティング<br>出版社：日本実業出版社<br>発売日：2009/6/11 | 仕事も人生も変わる「影響力のある話し方」<br>出版社：三笠書房<br>発売日：2014/8/22 |

## 佐藤昌弘の著作シリーズ(翻訳本・共著作・海外版ほか)

|                                     |   |   |  |   |  |   |
|-------------------------------------|---|---|--|---|--|---|
|                                     |   |   |  |   |  |   |
| 図解 成功ノート<br>出版社：三笠書房<br>発売日：2003/04 | シュガーマンのマーケティング30の法則<br>出版社：日本実業出版社<br>累計 100,000部突破 | 頭はいいのに...なぜうまくいかない?<br>出版社：日本実業出版社<br>発売日：2008/1/31 | 営業のプロが新人のために書いたすごい営業の仕事術<br>出版社：日本実業出版社<br>発売日：2007/5/31 | 「プロ中のプロ」が教える営業のセオリー<br>出版社：日本実業出版社<br>発売日：2009/1/24 | 営業のプロになる!<br>出版社：日本実業出版社<br>発売日：2006/11/15 | 仕事で頭ひとつ抜きん出る裏トーク術<br>出版社：ダイヤモンド社<br>発売日：2006/9/23 |

左記書籍は、海外にて翻訳出版された書籍。左から順番に、  
「凡人が最強チームになる魔法の営業ミーティング(台湾版)」  
「凡人が最強営業マンになる魔法のセールストーク(台湾版)」  
「仕事で頭ひとつ抜きん出る裏トーク術(台湾版)」  
「仕事で頭ひとつ抜きん出る裏トーク術(韓国版)」  
「凡人が最強営業マンになる魔法のセールストーク(韓国版)」

## 主なクライアント(顧客企業の一例/著書への事例掲載企業・広告制作企業含む)

※敬称略

マーケティング・トルネードの主なクライアント実績(過去含む)としては、

- |                 |               |                   |                |                     |
|-----------------|---------------|-------------------|----------------|---------------------|
| ◆富国生命保険相互会社     | ◆関西電力株式会社     | ◆タマホーム株式会社        | ◆キューサイ株式会社     | ◆センチュリー 21 ジャパングループ |
| ◆(株)ホームプロ       | ◆株式会社 LIXIL   | ◆ネピア香港(王子製紙)      | ◆JOVY 株式会社     | ◆株式会社 アイエイアイ        |
| ◆マルマン(株)        | ◆株式会社ネクステージ   | ◆株式会社 廣川          | ◆カミタケモーターズ株式会社 | ◆アルマダ株式会社           |
| ◆株式会社モリトー       | ◆OTC カウンセラーの会 | ◆株式会社 西鶴(ハビネスパーク) | ◆辻学園調理・製菓専門学校  |                     |
| ◆株式会社マリアクリエイティブ | ◆あま市民病院       | ◆(財)名古屋みどりの協会     |                |                     |

ほか、オノコム、イワタなど地域企業や、大手ハウスメーカー、大手通販会社などの上場・有名企業多数。また、医療法人・製造業・土業・寺院・コンサルティング会社・飲食店・学習塾・家庭教師派遣・CATV・健食通販・注文建築・リフォーム・不動産・映像制作会社・薬局・プロスポーツチーム・芸能関係など、様々な職種・業態・業種へのアドバイスを面談・電話・オンラインなどで提供。

## マスコミ掲載履歴および各種メディアへの寄稿履歴

- ◆『Biz コンパス』『営業のプロが教える、一流と二流の差とは』連載
- ◆弁護士ドットコム株式会社 媒体連載
- ◆LIXILグループ (TH友の会) 会報誌「THing (シング)」への連載
- ◆株式会社マキタ「マキタニュース」への連載
- ◆『ニュートップL』(NJ出版) 創刊号より連載
- ◆『商業界』(株式会社商業界) 特集記事執筆×2回
- ◆『週刊ダイヤモンド』(ダイヤモンド社) 特集記事執筆×2回
- ◆『日経ソリューションビジネス』(日経BP社) 連載記事を執筆
- ◆『日経ビジネス』(日経BP社) 弊社クライアントの事例を提供
- ◆『中部経済新聞』連載記事30回(ご新規さん 営業開拓塾) (中部経済新聞社)
- ◆『日経ベンチャー』(日経BP社) 日本のカリスマコンサルタントとして取材
- ◆『ドリームゲート』(経済産業省後援) ニッポンの起業家100
- ◆『経営参考ブック』(みずほ総合研究所)
- ◆『ゲイナー』(光文社)
- ◆全国中小企業団体中央会機関紙
- ◆『日経ビジネス Associe』(日経BP社)
- ◆『ダイケンニュース』(大建工業株式会社)
- ◆『THE21』(PHP 研究所)
- ◆『ACITTA』(ダスキングループ)
- ◆『経営者の四季』(TKC出版)・・・など多数



▲主な連載誌・掲載雑誌(左から Thing、マキタニュース、週刊ダイヤモンド)

## 主な講演・研修の実施履歴(最新の講演実績・内容はホームページもご参照ください) ※敬称略

- ◆アタッカーズ・ビジネススクール ◆国際イメージコンサルタント協会東京チャプター
- ◆愛知県下 JA 信用事業海外担当者研修会にて営業力強化研修講師
- ◆(旧)日本郵政公社 営業最高優績者等会議にて講演講師(特命入札)
- ◆IREMジャパン東日本支部セミナー講師
- ◆宮崎県学習指導研究会マーケティング研究会にて教師向け営業研修講座(文科省の学習指導要領改定により)
- ◆宮崎県立都城商業高等学校にて特別講演(全校生徒に向けての講演)
- ◆一般社団法人 中部産業連盟主催『新規企業に無理なく6回訪問できる継続営業研修』講師
- ◆株式会社アイデム(人と仕事研究所)にて採用面接ノウハウセミナー講師
- ◆株式会社ちばざん総合研究所主催「営業の基本研修」にて研修講師
- ◆J A しまね 鳥根県農業協同組合にて「渉外担当 営業スキル・レベルアップ研修」講師
- ◆全国共済農業協同組合連合会 鳥根県本部様にて LA 管理者研修会プログラム講師(全6回プログラム)
- ◆ハンファ Q セルズ・ジャパン(韓国財閥系) 研修講師
- ◆北野建設株式会社 東京北和会様主催 価格競争に勝ち抜くノウハウ講座
- ◆O T C カウンセラーの会(薬局・薬店の会員組織)にて販促&接客技術講師
- ◆アイエヌジー生命保険株式会社(現 エヌエヌ生命保険) 全国優績代理店会にて講演講師
- ◆センチュリー 21・ジャパングループ 加盟店募集説明会にて特別講座講師
- ◆センチュリー 21・ジャパン センチュリオン向け特別研修講師、関西圏地域連絡会にて講師
- ◆株式会社 LIXIL にてセミナー&講演講師(四国、東海、関東、北海道など多数)
- ◆AIG スター生命保険株式会社 沖縄中央エージェンシーオフィス主催 講演講師
- ◆ダイキン工業株式会社の講師として基調講演(中部地区・西日本地区の2回)
- ◆松下電工株式会社...施工業者向け販促セミナー等(2年連続で講演)
- ◆大阪商工会議所(8年連続)、広島商工会議所、浜松商工会議所ほか
- ◆伊勢崎商工会議所青年部、氷見商工会議所青年部 講演講師
- ◆ダイヤモンド社主催 営業&マーケティングセミナー講師(3か月連続)
- ◆岡谷栄銅会(岡谷銅機株式会社) ◆ミサワホーム株式会社 ◆関西電力株式会社 ◆JAひまわり
- ◆大府青年会議所主催講演 ◆アントレ主催 独立開業フェア講演講師(中部地区)
- ◆オーティコン株式会社 ◆伊藤忠ジュニア C L エネクス会 合同研修会にて講師
- ◆公益財団法人 名古屋みどりの協会 ◆国分グローサーズチェーン(株)にて基調講演講師
- ◆日本青年会議所酒類部会 45周年記念講演 ほか



▲宮崎県学習指導研究会での研修の様子が地元新聞に掲載されました

▲アイエヌジー生命さん主催の優績者会にて

▲宮崎県立都城商業高校にて

▲高岡商工会議所さん主催会場にて

▲マーケティング管理者向け研修にて

▲営業幹部向けマネジメント研修にて

## 主なサポートメニュー(営業品目およびコンサルティング&研修メニュー)

- ◆クライアント企業の業績アップ・コンサルティング(ブランドデザイン・広告宣伝・セールス・自己紹介・WEBマーケティングなどの総合知識)
- ◆営業・セールストークの指導・社員研修(接客トーク、営業トーク・飛び込み営業、各種マニュアルの企画・制作・研修・コンサルティング)
- ◆マーケティング戦略策定(地理特性、社会特性、タイミング特性などによる効果的なターゲット顧客の選定から具体的な戦略描写まで)
- ◆集客や販促ツール全般の改善・効果アップ(チラシ、DM、イベント、電波、新聞、雑誌、ニッチメディア、クロスド媒体、WEBなど)
- ◆既存客へのアプローチ/リピート促進(顧客コミュニティ化の企画・制作・研修・コンサルティング)
- ◆休眠客掘り起こし(リピーター促進ツールの企画・制作・研修・コンサルティング)
- ◆インターネット・マーケティング全般(アクセス数アップ対策、コンバージョン率アップ対策、コンテンツマーケティング、SNS活用ほか)
- ◆新規事業・新商品開発(通販事業への新規参入、効果的な事業機会の調査、起業家育成、ライジングなど)
- ◆マスメディア全般への露出機会の創出(パブリック・リレーションズ、プレスリリース、イベント全般)
- ◆広告制作(ホームページ監修制作、MT式自己紹介ツール制作、プロモ動画、インフォマーシャル番組制作)など
- ◆自習教材の通信販売
  - ・マーケティングを成功させる3つの基本ステップ解説講座
  - ・正しい辞めさせ方
  - ・厳選事例集&要点解説
  - ・「良い人材」の見極め方
  - ・営業セールスの基本講座
  - ・【新】凡人が最強営業マンになるセールストーク講座DVD など

## コンサル相談会・各種お問い合わせ・連絡先

マーケティングトルネードおよび佐藤昌弘へのお問い合わせは、下記ダイヤル&電子メールをご利用ください。

### 株式会社マーケティング・トルネード

〒453-0014 愛知県名古屋市中村区則武 1丁目 10-6 ノリタケ第1ビル 506

電話番号：052-462-1251(直通/平日 17:00 まで受付) / FAX 番号：052-462-1252(24 時間受付)

Email：support@marketingtornado.com URL：https://www.marketingtornado.co.jp/