

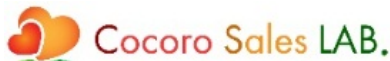
【20名限定】業界初！紹介営業、本当はこれが知りたかった！ 自分だけの成功法則に気づき、無理なく“紹介”が出る 「実践型研修」

3連続のこの研修のGOALは、ズバリ「紹介体質になる」こと。

自分に気づき、相手に気づく・・・意識改革をしながら、紹介の筋肉を鍛えていきます。

紹介者と共に成長を実感しながら、自分の枠を超えた人に逢う“広がりのある仕事”をしませんか？

講師



藤島 幸恵(ふじしま さちえ)

Cocoro Sales LAB.代表

1990年～2016年 国内大手生保在籍

プレーヤーとして在籍中は常にトップクラスの成績を上げ続け社内表彰多数、MDRT複数回入賞。プレイングマネージャー(12年)として、述べ100名以上の営業マンを採用・育成・目標管理に関わる。

入社3年目には独自の「紹介メソッド」を開発し、ベースマーケットのみならず、法人も職域内もほぼ紹介で販路開拓、国内社では異質な存在。

その場だけで終わらず「紹介体質」を創る事にコミットした紹介グループコンサルは、今までにない切り口で意識改革をしながら実践的に学び、結果を出せると密かに口コミで広がっている。

著書『誰も教えてくれなかった営業の超基本！「アポの5原則」』

- ・米国CTI認定プロフェッショナルコーチ(CPCC)
- ・日本メンタルヘルス協会 基礎心理カウンセラー
- ・しつもん財団認定 しつもんコンサルタント
- ・米国NLP協会認定プラクティショナー

著書『誰も教えてくれなかった営業の超基本！「アポの5原則」』好評発売中！



日時・内容

どの回も、講義ではなく参加型です。単発受講もOK！ですが、研修と研修の間に実践を重ねることが確実に身につく近道になるため、連続の受講をおすすめします。

Cocoro Sales LAB.主催 トップセールスマンだけがやっている紹介営業の極意 シリーズ
第1回「視点を変える」 7月26日(木) 14:00～17:00

【紹介3原則】と【5W1Hメソッド】を学び、オリジナル話法の創り方を学ぶ、基本の回です。

第2回「深める～進める」 8月28日(火) 14:00～17:00

紹介の先にある「想い」「願い」を知ります。

自分だけの「メソッド」を更に探求・構築し紹介の精度を上げます。

第3回「自分ブランドをさらに高める」 9月27日(木) 14:00～17:00

紹介の質を高めるために・・・自分の価値を探求し、ご縁を繋ぐ

「なぜ、私でなければダメなのか？」「どんな人と出逢いたいのか？」「キーマンは誰なのか？」

二つの質問ワークを使い、自分がこの仕事をする意味・意義を探求し、今後の活動に活かします。

各回 参加費5,000円(当日受付にてお支払いください)

於 (第1回)東京都千代田区神田小川町2-2 センタークレストビル7階 大会議室

(第2・3回)東京都千代田区三番町6-4 東京海上日動三番町ビル3階 会議室-3

(申込方法)裏面の必要事項をご記入の上、FAXでお申込下さい。

FAX送付先:03-5283-9695

セミナー参加申込書(必要事項ご記入の上、下記にFAX下さい)

東京海上日動あんしん生命保険(株)首都圏第一支社 大間宛
FAX:03-5283-9695

会社名	参加者名	参加日程	連絡先	紹介者名
		7/26・8/28・9/27		
		7/26・8/28・9/27		

7/26

第1回会場名：小川町センタークレストビル7階 大会議室



8/28・9/27

第2・3回会場名：東京海上三番町ビル3階 会議室-3

