

【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」 6月15日(金) 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」 7月13日(金) 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」 8月21日(火) 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、私でなければだめなのか？」「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 大阪市中央区城見2-2-53 大阪東京海上日動ビル18階

(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:06-6221-5335

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)近畿支社 半澤宛

FAX:06-6221-5335

会社名	参加者名	参加日程	連絡先	紹介者名
		6/15・7/13・8/21		
		6/15・7/13・8/21		
		6/15・7/13・8/21		

●住所: 〒540-8505 大阪市中央区城見2-2-53

●行き方: (1)JR環状線・東西線「京橋駅」(南出口)より徒歩5分

南口改札を出て右手前方、青い橋を渡っていただきますと読賣テレビの(「ytv」の)マークが見えます。その後ろの南側(隣)の黒いビルまでお越しください。

(2)京阪「京橋駅」(片町口)より徒歩7分

西口改札を出て、左手(ツインビル)の方へプロムナードを渡っていただきます。

川の上あたりでさらに左手を見ていただきますと読賣テレビの(「ytv」の)マークが見えます。

その後ろの南側(隣)の黒いビルまでお越しください。

(3)地下鉄長堀鶴見緑地線「大阪ビジネスパーク駅」(4号出口)より徒歩5分

4号出口を上がり、そのまますぐ城見1丁目の交差点まで来ていただきます。

西向かいの富士通ビル裏側にございます黒いビルまでお越しください。

