

研修後も続く！
一度つくられた

紹介の筋肉は落ちない

この研修のGOALは、 ズバリ「紹介体質になる」

研修の場だけで終わらず繰り返し実践するから
受講者自身の力になる

目からウロコの視点変換！

思い込みやメンタルブロックに気づき、
意識改革をしながら「紹介の筋肉」を鍛えていきます

自分だけの成功法則に気づく

基礎体力をつけながら、自分だけの話法が身につき
無理なく紹介が出る

未来永劫使える「紹介体質」を手に入れて
あなたの無限の可能性を広げませんか？

テクニックだけの薄っぺらい営業はもういらない！

紹介セミナーにいっても変われなかつた方々へ

「人生が変わる」

紹介体質育成3ヶ月プログラム

参加者の声

今までいろいろな紹介セミナーに参加したものの、なるほど～と満足して終わり、実際に行動までは至らなかったが、この研修は単なる紹介手法で終わらず、他にはない研修。ロジカルなのに感情に働きかけてくる。理論とワークのバランスが絶妙で、体験で自分に落とし込める。部下にも勧めています。《代理店生保支社長・男性》

紹介は言っても出ない…と声かけすらしなくなっていた。「思い込みを外す」「紹介法の実践」を意識した活動で、研修期間3ヶ月の給料が、前3ヶ月の1.5倍に。「自分がどうなりたいか?」「相手にどうなってほしいのか?」研修中に何度も問われ、自分の中の本気の想いに気づくことができた。

《国内生保・女性》

このメソッドは、そっくりそのままリクルートに使える！《外資系生保マネージャー・男性》紹介研修を受けているつもりが、考えさせられたのは人生そのものでした。この感覚を是非体感して欲しい。《損保系生保支援職・男性》これさえあれば1億人を顧客にできる《外資系生保・男性》

会えば決められるのに、行き先やマーケットがない…紹介も停滞しスランプ気味。もうダメかもと思っていた。5W1Hメソッドの5番目は会社では教えてくれない。これを手に入れられたことで、スタートして1ヶ月後には2軒40万達成。3ヶ月でTOTAL9軒の申込み、AC100万達成し、この時点で5名継続中。行動量の重要性を体感し、自分ブランドの構築ができることにより、これからも自分は大丈夫だ！と確信している。《損保系生保・男性》

研修期間中、前半は自分と向き合うことで精一杯。モヤモヤしながらも、この研修で学んだことの実践を継続。3回目の研修で、自分の中での大きな気づきがあり、意識が変わった。今までいただけた紹介が「なぜいただけたのか？」理由がありありとわかった。研修終了後に爆発的に成果が出でビックリ！現在も快進撃を続けている。《国内生保・女性》毎回リピートしています。この研修は何度受けても新たな気づきがある受けるたびにステージチェンジします。《代理店生保・女性》

営業経験30年の右脳系理論派コーチによる

紹介体質育成3か月プログラム
トップセールスマンだけがやっている紹介営業の極意

第1回「思い込みに気づき視点を変える」

自分に問うことで、メタアウトカム(その先の目的)を探求し始めるキッカケの日

【紹介体質育成サイクル】と【藤島式5W1Hメソッド】を中心に学ぶ基本の回です

「妄想名簿」とは?「潜在的な紹介候補者」とは?目からうろこの考え方を知り、

オリジナルメソッドの作り方を習得します

第2回「深める~進める」

「紹介の副産物」とは?ここまで実践してきたからこそ、理論がスッと入り、腑に落ちる

紹介の先にある「想い」「願い」自分のコアにつながり、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「自分だけのブランドをさらに高める」

自分は何者なのか?強みは? 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?」「なんのために、誰のために?」

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

どの回も理論とワークを融合させた参加型です。(1回目の前半のみ講義)

研修と研修の間に実践を重ねることで、確実に身につく3回連続受講をオススメします!

リクエスト開催のみ承ります! 10名以上で
出張します

開催方法・時間

1ヶ月に1回開催、3ヶ月連続の講座です。

1回の研修時間は、5時間(半日)となります。

開催場所

オーガナイザー側でご準備ください(会議室・オフィスなど)

費用(一人当たりの金額です)

1回50,000円⇒特別価格**35,000円**

※ 交通・宿泊費がかかる場合は別途頂きます

オーガナイザー
募集中!

お問い合わせは
こちらから



Cocoro Sales LAB. 代表

講師:藤島幸恵

- ・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

1990年～2016年 国内大手生保在籍 2016年～個人代理店

プレイヤーとして在籍中は常にトップクラスの成績を挙げ続け、社内表彰多数、MDRT複数回入賞。

ブレイングマネージャー(12年)としては、述べ100名以上の営業マンの採用・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研修は、自身の現場経験と
心理学や脳科学、コーチングの理論を融合させた体感型。今までにない切り口で意識改革をしながら実践的に学べ
て、結果を出せると密かに口コミで広がっている。国内生保、外資系生保、代理店、等多数開催。

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』『ローブレの基本』～新人を優勝者に変える40のレッスン～」

