

# 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く  
無理なく紹介が出る

研修後も続く！  
一度つくられた  
紹介の筋肉は落ちない

# 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！

紹介セミナーにいつても変われなかった方々へ  
**「人生が変わる」**  
**紹介体質育成3か月プログラム**

### 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」「紹介話法の実践」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たことにより、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。今までにいただいた紹介が「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てます。《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)を探索し始めるキツカケの日  
【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、理論がスツと入り、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  
更に探索・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・・・自分の価値を探索し、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・意義を探索し、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。  
プ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』『ロープレの基本 - 新人を優績者に変える40のレッスン~』

