

# Cocoro Sales LAB. 映像研修のご案内



Cocoro Sales LAB.

～誰もが今いる場所で輝ける～

**藤島幸恵**

# Cocoro Sales LAB.が贈る映像配信研修 第一弾のテーマは「アポ」

## アポイントマスター講座 【基礎編①～④】

“営業のバイブル”

大手保険会社様で導入済み！  
新人研修や拠点研修  
個人の勉強用としてご活用  
頂いております。

講師はどんな人？

☆藤島幸恵(さちえ) 横浜出身  
Cocoro Sales LAB.代表



研修事業・コーチング・コンサル・執筆

☆1990年～2016年 住友生命にて  
営業職員13年/マネージャー13年

☆プライベートは一児の母  
(高一息子)

☆泳ぐこと・歌うことが好き

詳しくはHPをご覧ください

<http://cocoro-sales.com>

# 研修の基本方針

営業において、どこを切っても金太郎飴のように出てくるアポ！  
この研修では、藤島自身の営業・マネージャーの現場経験に基づき、シチュエーション毎のエッセンスを伝えながら、アポ取りの正しい考え方(マインド)と方法(スキル)をお伝えし営業成績が上がらないのは素質の差ではなくアポ取りの数の差であることを理解していただきます。

また、応用編・発展編では、見込みの考え方・管理の仕方や自然に動ける仕組みの作り方など、アポにまつわる様々なテーマに派生して、実践的な営業活動のヒントを伝えていきます。

毎回、「良い話を聞いた」で終わらずその後実践していただくための問いかけをしていきます。



アポイントマスター講座  
【基礎編①】

“定義”を間違えると  
あなたの努力が台無しになる

  
Cocoro Sales LAB.  
～自分らしく輝く大人が未来を創る～

# 講義の内容と構成

「アポの5原則」基礎編(1~4)(1回当たり20分前後)

心理学・脳科学のエッセンスを使い、腑に落ちやすいように論理的に説明します。事例やロープレなどを織り交ぜた内容。ノウハウ系の内容など。すぐに実践に活かせるような内容にしていきます。そのほか、応用編(5~6・12)、発展編(7~11)もございます。

アポイントマスター講座 ロールプレイング

Cocoro Sales LAB.



【中小企業経営者へのアポ取り】

スケジュールは、個人が特定できるような情報が書かれていないことに留意する

アポイントマスター講座 ロールプレイング

Cocoro Sales LAB.



【初対面の相手が保険に興味があるそぶり】悪い例

# 付属資料について

各講座に専用のワークシートがついております。  
視聴しながら、質問の答えを考えたり、穴埋めをしたりできるようになっております。

また、講座で使用するスライド(パワーポイント)はすべて**閲覧可能**としております。  
講師の話す言葉のほとんどをスライドに落としていきますので映像だけだと流れてしまいがちなポイントを文字でも習得することができます。

あなたがお客さまの立場なら？

- ・「保険は大事」と言いながらも、**用件をあいまいにして訪問してくる営業パーソン**を信頼できますか？
- ・その営業パーソンに、**想定以上に長時間の話**をされたらどう思いますか？
- ・**1回の面談をお互いに実りあるもの**にしようと努力しない営業パーソンをどう思いますか？



# 映像作成・視聴期間などについて

映像の中に出てくる名称や表現は、御社で使用している表現方法に変更してお届けいたします。

(例) 友人知人・イニシャル・ベースマーケット・自己基盤

視聴期間について、基本1年更新とさせていおりますが  
閲覧人数・視聴期間で金額が変わります。

ご相談ください。

## 【概要】

# アポイントマスター講座【基礎編①】

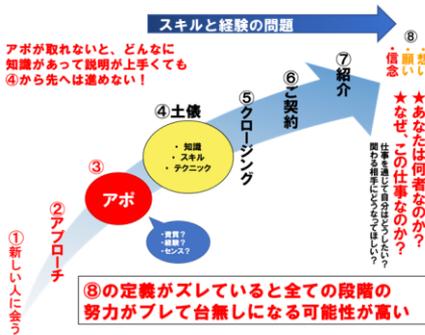
“定義”を間違えるとあなたの努力が台無しになる

- 成績の差はアポの数の差
- なぜアポ？セールスプロセスからひも解く
- アポの5原則とFiveStepメソッドの概要
- アポの5原則①基本アポはその場でとる(ロープレ:例)初対面の方)
- 定義を間違えると努力が台無しになる
- 見本通しロープレ(例)地区訪問の1訪目、玄関先にて)
- (その先の目的)あなたは、なぜこの仕事をしているのですか？
- (自分自身を定義する)あなたは何者ですか？

研修を受ける前に準備しよう！  
↓の質問に答えてください

第1回目の研修であなたは何を学びたいですか？

「自分の気持ち」と「相手の気持ち」は同時に存在している



あなたは何者ですか？

定義③あなたにとって見込みとはなんですか？

「アポの5原則」

- ① 基本、「」で取る
- ② 「」にこだわる
- ③ 「」人間はいない
- ④ 「」も「」も尊重する
- ⑤ 「」だけが見込み

具体的な定義→正しい考え方

「アポの5原則FiveStepメソッド」

- ① 「」を開き、「」で書き込む
- ② 「」と「」を設定する
- ③ 「」と「」を伝える
- ④ 「」を渡す
- ⑤ 事前に「」する事を伝える

具体的なノウハウ→正しい手順

定義①あなたは、なぜこの仕事をしているのですか？

定義②あなたにとって「アポ」とはなんですか？

A5用紙でプリントしてください

<http://cocoro-sales.com>

©2022 SACHIE FUJISHIMA

# 4回シリーズの第1回講義でお伝えしたいこと。

- \* 成績の差は「アポの数の差」である
- \* 「アポの5原則」と「FiveStepメソッド」の概要
- \* 「定義」を間違えると努力が台無しになる



【ベースへのテレアポ】良い例

## 【概要】

# アポイントマスター講座【基礎編②】

“正しい考え方”を身に付ければ  
アポは必ず取れるようになる

- 営業のプロセスすべての段階でアポが必要になる
- FiveStepメソッド①スケジュール帳を開き、目の前で書き込む(ロープレ:例)職域)
- FiveStepメソッド②日時と場所を設定する(クイズ形式:例)ファミレスでの面談)
- アポの5原則②舞台設定にこだわる
- オンラインでの面談について
- いつの時代も営業パーソンに求められるスキルとは

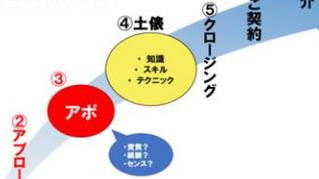
研修を受ける前に準備しよう！  
↓の質問に答えてください

第2回目の研修であなたは何を学びたいですか？

「自分の気持ち」と「相手の気持ち」は  
同時に存在している

スキルと経験の問題

アポが取れないと、どんなに  
知識があっても説明が上手くても  
④から先へは進めない！



⑧ 思い  
信念  
★あなたはなぜこの仕事なのか？  
★なぜ、この仕事なのか？  
「仕事をしたい」という気持ちで  
「仕事をする」という気持ちで  
「仕事をする」という気持ちで

あなたは何者ですか？

定義①あなたは、なぜこの  
仕事をしているのですか？

「アポの5原則」

- ① 基本、「 」で取る
- ② 「 」にこだわる
- ③ 「 」人間はない
- ④ 「 」も「 」も尊重する
- ⑤ 「 」だけが見込み

具体的な定義→正しい考え方

① 新しい人に来る

⑧の定義がズれていると全ての段階の  
努力がブレて台無しになる可能性が高い

「アポの5原則FiveStepメソッド」

- ① 「 」を開き、「 」で書き込む
- ② 「 」と「 」を設定する
- ③ 「 」と「 」を伝える
- ④ 「 」を渡す
- ⑤ 事前に「 」する事を伝える

具体的なノウハウ→正しい手順

アポの5原則FiveStepメソッド

- ① スケジュール帳を開き、目の前で書き込む

アポの5原則FiveStepメソッド

- ② 日時と場所を設定する

A3用紙でプリントしてください

<http://cocoro-sales.com>

©2022 SACHIE FUJISHIMA

アポイントマスター講座 ロールプレイング

Cocoro Sales LAB.

Cocoro Sales LAB.

第2回講義でお伝えしたい  
こと。

- \* 営業のプロセスの全ての段階で  
アポが必要になる！
- \* 「アポの5原則」と  
「FiveStep メソッド」に則った  
実践的なロープレ

【職域の廊下にて】



## 【概要】

# アポイントマスター講座【基礎編③】

あなたは、なぜ、この仕事をしているのですか？

- (定義の確認)あなたが何者で、なんのためにこの仕事をしているのか？
- FiveStepメソッド③要件と所要時間を伝える(ロープレ:例)イニシャル)
- FiveStepメソッド④アポカードを渡す(ロープレ:例)職域)
- アポの5原則③忘れない人間はいない④相手も自分も尊重する⑤アポのある人だけが見込み
- お手本ロープレ(ロープレ:例)中小企業経営者)

大樹生命アポイントマスター講座【基礎編③】あなたは、なぜ、この仕事をしているのですか？ワークシート

研修を受ける前に準備しよう！  
↓の質問に答えてください

第3回目の研修であなたは何を学びたいですか？

「自分の気持ち」と「相手の気持ち」は同時に存在している

あなたは何者ですか？

あなたは、なぜこの仕事をしているのですか？

① 新しい人へ会う  
② アプローチ  
③ アポ  
④ 土儀  
⑤ クローキング  
⑥ ご契約  
⑦ 紹介  
⑧ 前払い

アポが取れないと、どんなに知識があっても説明が上手くても④から先へは進めない！

★あなたは、なぜこの仕事なのか？  
★なぜ、この仕事なのか？  
仕事を進めたい自分はどうしたい？  
相手の気持ちはどうしたい？

⑧の定義がズレていると全ての段階の努力がブテ台無しになる可能性が高い

「アポの5原則」

- ① 基本、「」で取る
- ② 「」にこだわる
- ③ 「」人間はない
- ④ 「」も「」も尊重する
- ⑤ 「」だけが見込み

具体的な定義→正しい考え方

「アポの5原則FiveStepメソッド」

- ① 「」を開き、「」で書き込む
- ② 「」と「」を設定する
- ③ 「」と「」を伝える
- ④ 「」を渡す
- ⑤ 事前に「」する事を伝える

具体的なノウハウ→正しい手順

アポの5原則FiveStepメソッド  
③要件と所要時間を伝える

アポの5原則FiveStepメソッド  
④アポカードを渡す(名刺やLINEでもOK)

AS用紙でプリントしてください

<http://cocoro-sales.com>

©2022 SACHIE FUJISHIMA

アポイントマスター講座 ロールプレイング

Cocoro Sales LAB

【職域の面談ブースで、プレゼン後】

Cocoro Sales LAB

## 第3回講義でお伝えしたいこと。

＊あなたは、なぜこの仕事をしているのですか？  
あなたは、なぜこの仕事をしているのですか？  
あなたは、なぜこの仕事をしているのですか？  
この定義が明確だと、アポがとりやすくなります。

- 3 -

## 【概要】

# アポイントマスター講座【基礎編④】

## 大事なのは実行し続けること

- FiveStepメソッド⑤事前に確認連絡することを伝える(ロープレ:例)職域)
- FiveStepメソッドは、自分とお客様が安心してコミュニケーションとるための仕組みである
- なぜ、行動が必要なのか？学習の5段階レベル(NLP)
- 成功法則をもって安心して失敗すること
- でも、断られるのは嫌ですか？(アポが取れなかった時のロープレ)
- テクニックよりも大事なこと

研修を受ける前に準備しよう！  
 ↓の質問に答えてください

第4回目の研修であなたは何を学びたいですか？

アポの5原則FiveStepメソッド  
 ⑤事前に確認連絡することを伝える

あなたは、なぜこの仕事をしているのですか？

**基本、アポはその場で取る**

アポの5原則FiveStepメソッド 「自分の気持ち」と「相手の気持ち」は同時に存在している！

	なぜ？(自分側)	なぜ？(お客様側)	
①スケジュール帳を開き 目の前で書き込む	⇒	お互いにはまっぴらお互いにはまっぴら	忘れない人間はいない
②日時場所を設定をする	⇒		舞台設定にこだわりを 相手も自分も尊重する
③用件と所要時間を伝える	⇒		忘れない人間はいない 相手も自分も尊重する
④アポカードを渡す (名刺の裏でもOK)	⇒		忘れない人間はいない
⑤事前に確認連絡する ことを伝える	⇒		相手も自分も尊重する 忘れない人間はいない

あなたは何者ですか？

あなたはどんな人からアポをとられたいですか？

**アポのある人だけが見込み**

A3用紙でプリントしてください

<http://cocoro-sales.com>

©2022 SACHIE FUJISHIMA



アポイントマスター講座 ロールプレイング

【ユニットの一訪目、玄関先での面談】

**第4回講義でお伝えしたいこと。**

- \* 「アポの5原則」と「FiveStep メソッド」はこの仕事を楽しく続ける上で最強の武器になります。
- \* 大事なのは、実行すること。体験がすべてです。どんどん試して失敗してください。その結果、あなた独自の「最良の答え」が見つかるはずですよ。

