

## 営業の基本

助け舟式営業ノウハウを1冊で学べる「営業同行レポート」

玄関を開けてくれなかったお客さんが「また来てね」と言ってくれた【中西龍一の現場音声】

2世帯で決裁者さんが不在の場合、「伝えときますね」と繋げてくれた【中西龍一の現場音声】

社長の門前払いがなくなり、逆にあなたを頼りにされる雑談【山形県1位 安藤青夏の現場音声】

お客さんとの関係が家族のように深くなる雑談【山形県1位 安藤青夏の現場音声】

【「ただ売れば良い」じゃない】お客さんも営業も幸せになる『助け舟式 営業の定義』

## 原理原則

知らないと損!?人生を豊かにする原理原則「基本とは・論理とは・考えるとは」

「人→モノ→金」の順番でお客さんに嫌われない営業の流れ

断るお客さんの気持ち・買うお客さんの気持ち

## 訪問

「今日はどこいくの?そこまで乗っけてくよ!」エリアの人が味方になる【エリアマーケティング】

効率よく訪問でき、営業力が飛躍的に上がる【訪問計画の立て方】

高確率でお客さんに出会える【新規訪問のゴールデンタイム】

契約率の高いお客さんに出会える【〇〇チェック】

飛び込み営業(個人宅)でインターホン突破率70%になるトークとコツ

元ホスト直伝!初訪で断られにくいファーストコンタクト【営業のあいうえお】

お客さんが再訪を喜んでくださる【宿題をもらうトーク】

お客さんに断られても次に繋がるトーク【多い断り6選に対するトーク】

クレーム客が、あなたの1番の味方になる方法【クレーム対応のコツ】

少ししか開かなかったドアが自然と開く【パーソナルスペース応用法】

売り込みしなくても自然と売れる仕組み【お客さんタイプ別 訪問スケジュール&やることリスト】

問い合わせが絶えないリフォーム会社がやっている【年3回イベント訪問スケジュール】

お客さんにしない人を決めるから良い営業ができる【一時選択の判断基準】

「傍楽」をしながらお客さんとお客さんを繋ぐ【縁繋ぎ営業】

## ツール

あなたの代わりにアフタフォロー!関係構築がすすむ【顧客フォローツールのサンプル集】

お客さんがあなたのファンになる【新聞の書き方】

初対面で第一印象がよくなる【手紙のような名刺】

お客さんが玄関に飾ってくれて「おもしろい営業がいるんだよ」と自慢してくれた【挨拶状】

チラシセットで売れる理由【お客様の心理】を徹底解説  
年4回お客さんから連絡いただける【季節の気かけハガキ】  
初めてのお電話で優しく声をかけてもらった【担当変更ハガキ】  
「こんな嬉しいハガキ、初めてだよ」冷たかったお客さんが優しくなる【お礼状】  
自分に好意的なお客さんが増える【年末のお礼状&年末挨拶の仕方】  
紹介営業の後押しに【ストーリーチラシ】  
社長さんに感謝されご縁が繋がる【社長さん応援チラシ】  
お客さんから友達登録してくれた【LINEに繋がるチラシ】  
助け舟オリジナル！お客さんが得させることができる【節約ガイドブック100選】  
助け舟オリジナル！火災保険ご契約に繋がった【防災ガイドブック】  
解約申し出のお客さんにご縁が復活する手紙テンプレート  
【契約者さんから保険金受取人の方への紹介営業】保険金受取人の方への手紙テンプレート  
お会いしたことのないお客様からご紹介をいただいたときの返信メール  
お客さんに連絡が付きヒアリングしやすくなる【資料請求お問い合わせ返信メール】  
お会いしたことのないお客様からご紹介をいただいたときの返信メール例文  
全国1位の保険営業直伝【保険金受取人の方にお会いできる手紙テンプレート】  
紹介をもらった感染症対策の気かけ手紙&プレゼント  
非対面で契約15件、紹介13件のハガキ&電話&WEB面談営業

## 雑談

中西が1億円プレーヤーであり続ける理由【雑談の力】  
話すのが苦手でも売れっ子になれた相談営業のトーク  
関係が浅いお客さんでも、気持ちよく話してくれた弟子入りトーク  
お客さんに好印象が残る【気かけ電話のトーク】  
ライバルと差がつく！お客さんの1番の理解者になれる【深掘り質問集】  
お客さんと会話が途絶えない【水平移動の質問】  
お客さんと人間関係築ける鉄板ネタ【カウンセラートーク】  
感涙続出！お客さんとの絆が深まった【5つの価値観インタビュー】  
営業トークよりも大事!?【売れっ子営業のリアクション】実践のコツ  
【ロープレから学ぶ】お客さんが答えやすい質問するコツ  
「訪問の目的は売ることじゃない」初訪が怖くなくなる全国1位の雑談の方法  
初対面のお客さんと会話が続きやすくなる【陣地取りゲーム】  
【雑談トレーニング1】色々な表情の人の写真をみて雑談をつくる方法  
【雑談トレーニング2】グーグルマップのストリートビューをみて雑談をつくる方法  
【雑談トレーニング3】人間観察して雑談力を上げる方法

【雑談トレーニング4】営業塾 塾生さんが提出してくれたトークを添削  
人間の6つの基本欲求を参考にした【相手を内側から理解する質問の作り方】  
話が長引いた時はコレ！お客さんが気分よい状態で話を切り上げるトーク

## 営業トーク

【門外不出】基本の営業トーク8選※売れるために暗記必須  
お子様がいたときの嫌われないトーク  
ペットがいたときの嫌われないトーク  
お客さんに伝えたい情報を専門家・詳しい人・経験のある人に相談するトーク  
新型コロナでお客さんが警戒しているときのトーク  
職域(学校)の窓口である教頭先生と雑談のきっかけを作るトーク  
相手に話をしてもらいやすくなる『自己開示』のトーク  
インターホンでのお断りパターン別対応トーク  
担当者変更の挨拶電話で嫌われないトーク  
「トークが多すぎて覚えられない」を解消する暗記法  
塾生さんが実践し、成果が上がったトークの集大成【営業7つの段階別トーク集】

## アポイント

次回アポに高確率で繋がる【お客さんからよく聴く5つお声アンケート】  
事前ヒアリングでアポの質が上がる【5日でアポ50件のアポトーク】  
アポのドタキャンが減り、好感度が上がる【メールテンプレート】  
契約率3割→8割に上がった【質の高いアポ条件ともらい方】  
【実践動画あり】3ヶ月手紙を送って訪問できる法人テレアポのコツ  
資料送付だけで終わらない！資料請求のお問い合わせへの返信メールテンプレート  
訪問20件でアポ1件もらえる！月契約10件 国内生保Mさんの【1日のスケジュールとアポトーク】

## 問診

営業初心者でも濃いヒアリングができた問診シート  
トップ営業になるための必須スキル【問診の仕方&トーク】  
お客さんが心底欲しい商品がわかる【ホットボタンの見つけ方】  
大手外資系保険会社で全国1位のOさんと中西による問診実演動画  
【リフォーム営業専用】満足度の高い商品提案できるヒアリング集  
【保険営業専用】満足度の高い商品提案できるヒアリング集  
プロとしてのアドバイスに繋がる「キャッシュフローヒアリング」のやり方

## 商談

契約率&紹介率を最大にする商談マニュアル(全75ページ)

商談の失敗原因は事前準備が多い→未然に防げる【商談前の顧客分析シート】

契約率UPする商談ツール1 | 商談タイトルと目次の書き方

契約率UPする商談ツール2 | お断りがなくなるヒアリングシート

契約率UPする商談ツール3 | 商談最強ツール「クロージングブック」

契約率UPする商談トーク1 | お客さんが聞く体制になってくれる「商談の始まりのフロントトーク」

契約率UPする商談トーク2 | 商談は究極の後出しジャンケン「提案前の最終確認トーク」

契約率UPする商談トーク3 | お客さんが自分で意思決定してくれる「テストクロージングのトーク」

契約率UPする商談トーク4 | お客さんと信頼、信用してもらうためのエピソードトーク

契約率UPする商談トーク5 | 商談中に家計の収支を簡単に聞くコツ&トーク

契約率UPする商談トーク6 | 商談で断られても、諦めない!【お断りから復活する問診トーク】

契約率UPする商談コツ1 | 商談がまとまりやすくなる「商談シナリオの作り方」

契約率UPする商談コツ2 | お客さんが前向きに話を聞いてくれる「商品説明8つのコツ」

契約率UPする商談コツ3 | 最終クロージングで言葉よりも大事な〇〇

## 紹介

年間30件以上(6000万円)紹介ただけた紹介営業のコツ【紹介見極めトーク】

月71件ご紹介ただけた【紹介営業のトーク】

紹介率UPする商談ツール | ご契約後お客様に贈るメッセージ【テンプレート&感動の贈り方】

飛び込み営業で、高齢の方から若い家族を紹介してただけた【紹介営業のやり方】

毎月紹介もらえる営業の習慣&具体的な行動パターン

## PDCA

自分で自分を教育し1人で悩まないようにするPDCA(自己改善の技術)

PDCA(自己改善の技術)習得が加速する【毎日の個別フィードバック&営業アドバイス】

希望の未来に近づきやすくなる「パワフルな問い」の立て方

やりたい数字を達成する目標設定の方法&月報の書き方

お客さんの気持が理解できるようになる【『町の』さんの笑顔と喜ぶことを考えるシート】

## マインドセット

落ち込んだ時に10秒で気分転換できる技術(セルフマネジメント)

売れる営業の信念を学べる【言葉の定義】  
売れる営業の考え方を学ぶ【マインドセット】  
心の壁を超えるために知っておきたい【習慣の壁】  
営業で【鏡の法則】活用する方法  
【そもそも自信とは？】自信の付け方&自信の失い方  
【認識のパターン】を変え、好循環を作る方法  
人生の結果を左右する「プラスの道・マイナスの道」【人生を構成する5つの要素】  
人生を好転させる【肯定的意図】の見出し方  
SPフラー少年「アメリカ初の黒人大富豪の話」  
訪問恐怖症を克服できた【全国1位の営業の目的】  
悩んだ時・足が止まりそうなときに、課題を整理する方法【7つのBOXチャート】  
売れる営業は相手が主役【お客さんを置いて行かず並走するコツ】  
辛くなる【営業の定義】  
松下幸之助に何度も表彰された恩師の教え  
【全12回】プロのコーチング講師によるメンタルサポート勉強会  
メンタルブロックの外し、行動できるコーチング(セッション動画)  
悩んでいる自分を励まし、頑張る自分を応援できる【22の質問】

## 仕事の基本

仕事の優先順位を見える化する緊急度・重要度のマトリックス  
学んだノウハウを定着させる「チェックリスト」の作り方  
超多忙な売れっ子営業が実践しているタイムスケジューリング  
【新規活動を継続できる】忙しくても飛び込み時間を確保するスケジューリング  
【トップセールス直伝】「売れる手帳」の書き方  
「覚えるのが苦手」を克服！営業トーク暗記のコツ

## 社内営業

上司が応援者になる「報・連・相」のコツ  
無理・無茶・無駄な指示の対応方法(やったふり・無駄な設計書は破棄)  
【怒り心頭の上司が鎮まる】謝罪の仕方  
【上司との人間関係ができる】気持ちが伝わるお礼の伝え方  
【上司の監視対策】2重スケジュールの管理方法  
上司同行を減らしたい時のトーク例  
「上司が喜ぶことは何？」社内営業と社外営業の共通点とは

## 部下教育・チーム

部下を売れるようにするPDCAの回し方

【朝礼がなくても全員の売上が上がる】部下の自己マネジメントとアイデア出し

部下が頑張れる仕組みづくりの3要素

【部下が自分で解決策を見つけられる】質問(会話)による部下マネジメント

新人をトップセールスに育てた育成のコツ(山本五十六)

## 業種別

### (1) 法人営業

【社長さんの気持ちを理解する】法人営業のヒアリング内容

事務員さんから社長さんに繋いでもらえるメッセージカードの書き方

【受付さんが社長さんに紹介してくれる】受付さんとの雑談のコツ

もう門前払いされない 法人営業の雑談のコツ

手紙を3ヶ月送って訪問するテレアポ営業の流れ

【社長さんに忘れられない】心に残る気遣い・気にかけての言葉

【法人訪問前の情報収集】中西が会社HPを見るポイントとは？

社長さんと社長さんを繋ぐ「社長さん紹介シート」

### (2) 保険営業

職域営業で嫌われない活動のコツ(保険)

売れっ子営業直伝契約確認のコツ(保険)

契約率が上がるアンケートのタイミング(保険)

【押し売りしない】契約確認から追加注文をいただける方法

契約率が上がる営業の流れ(保険)

### (3) リフォーム営業・太陽光

飛び込み初訪問でアポイントいただけた営業トーク(太陽光)

経営者勉強会で相談・紹介がもらえた営業の行動とは？

【反響率1/1000】リフォーム営業のチラシ3枚

契約率が上がる営業の流れ(リフォーム)

リフォームの工事挨拶からの紹介営業+エリアマーケティング(7件連続塗装工事受注した方法)

## 圧倒的な結果からできること

売れる営業がしている雑談ネタ100

TOP営業が質問するときのチェックポイント

【相談者の声120名超える実績】あなたのタイプに合った営業方法アドバイス  
クビ手前→全国1位になった保険営業の成長記録

#### ▼特別セミナー系

【大手証券会社12年間トップAさん】上場企業の社長さんにアポをいただくコツ

【大手外資系生保P社全国1位・MDRT】Oさんの価値観を理解するトーク

【通信会社全国8位】アポイントをいただくトークロープレ

3年で5億売り上げる不動産営業の徹底的な気遣い・気かけ

国内大手生命保険営業でグランプリKさんの「愛を届ける・笑顔を届ける営業」

【年商1億 住宅リフォーム経営Iさん】営業のコツとPDCAの習慣

【国内生保山形1位・外資系生保東北5位 Aさん】徹底的な「傍楽」で人間関係構築するコツ

【国内生保山形1位・外資系生保東北5位 Aさん】会って3分で仲良くなれる雑談のコツ

【保険代理店で成約率1位Oさん】ヒアリングで「あなたから入りたい」と言っていただけのコツ

【保険代理店で成約率1位Oさん】「紹介してください」とお願いしなくても紹介いただけるコツ

【住宅営業売上で4億の mindset】「お客さんが困った時に、僕がそこにいれば良い」

【年間契約1080件の通信営業】楽しく売れる飛び込み営業のコツ

【ポータルサイトからの問い合わせで契約率5割】リフォームS社長の言葉の使い方

## 営業の基本ステップ

営業のコツ①～⑨までを相手に合わせてアドバイスし、売れるようにすることができる。

- ①認知(自分を知ってもらう)
- ②理解(相手を理解する)
- ③相手にプラスの行動、言葉、情報を提供
- ④お礼に対し、プロの営業として日々のお礼+想いを返す
- ⑤きっかけを作り相談を受ける。または相手から相談が来る。
- ⑥現状と未来のヒアリング(理想希望、不安悩みの把握)
- ⑦商談での良い提案(理想希望を叶え為に。不安悩み、問題、課題の解決する為に。)
- ⑧質疑応答で契約率を高くしご契約
- ⑨トークから紹介を頂く、またはお願いしなくても紹介をもらえる。

## 個別営業コンサルティング(5ヶ月コース月1回)

本気であなたに向き合い、売れる為の営業アドバイスいたします

上司の代わりに、あなたを売れる営業にします

## 週1回の勉強会

明日すぐに使えるノウハウをアドバイス

現場での悩みをリアルタイムで相談できる(勉強会)

全国トップ営業に直接質問できる

「みんなはこんな時どうやってる？」仲間同士の意見交換

## 入塾後の課題

トップ営業による営業トークロープレ

【営業の基本が身につく】実践重視の10段階の課題

【一人ぼっちにはさせません】課題が順調に進むLINE・電話フォロー

## LINEグループ

「売れるのが当たり前」の環境に身をおける

【あなたは1人じゃない】一緒に学ぶ200名の仲間

他の人へのアドバイスも自分のものに！毎日送るPDCA添削

現場での「どうしよう」を毎日相談できる

## その他

コロナ禍・自然災害などピンチをチャンスにする営業方法

子ども達に伝えるべき思考の仕方

営業ノウハウを子育て&教育に応用するコツ

家庭の悩みが解決するPDCAのコツ

筆文字の書き方

大勢の前で注目が集まるプレゼンのコツ