

繊細な『おとうふメンタル』の営業さんが
やさしさを活かして売れる営業になるには



自己紹介

『おとうふメンタル』の人のための営業コーチ

気弱で繊細な「おとうふメンタル」の営業マンに、メンタルが弱くても無理なく売れるようになるコーチングを提供しています。

食べていけるのは全体の5%程度と言われるコーチング業界で、副業などをすることなく、13年間営業を続けています。

講師実績

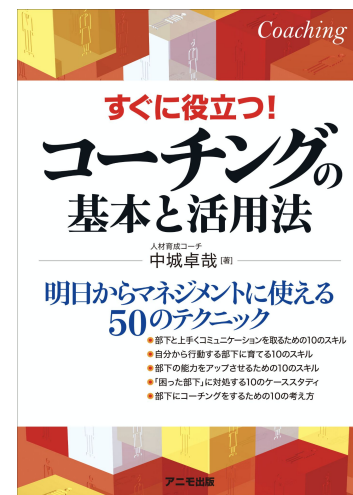
東京商工会議所 武蔵野商工会議所 三鷹商工会 調布市商工会 調布市 川西市 日経BP社
マセラティ・ジャパン株式会社 エドワーズ・ライフサイエンス株式会社

西武信用金庫 上智大学 千葉大学 大妻女子大学

城北学園中学・高等学校 町田理容組合 東京皮革青年会 東京都靴卸協同組合 他多数

著書

『すぐに役立つ！ コーチングの基本と活用法』（アニモ出版）



私が『おとうふメンタル』サポートをする理由

『おとうふメンタル』さんは、頼るところがない

上司は、「嫌われてもいいから、とにかく行け」
営業塾は、みんな前向きでついていけなさそうだし、厳しそうで怖い
売れるようになりたい。でも、どうしていいかわからない...



私が『おとうふメンタル』サポートをする理由

『おとうふメンタル』さんのためのカウンセリングが必要

優しくて

安心で

心が弱くても受け入れてくれて

一つひとつ、自分のペースに合わせて指導してくれる

そして、きちんと数字が上がる！



私も、悩みました

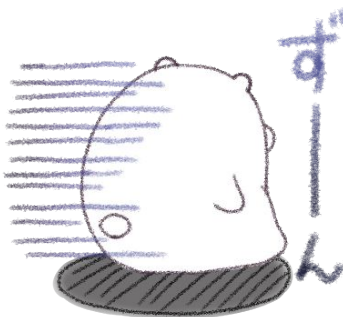
「何万円ものコーチングを売り込んだら、嫌がられるんじゃないか」

「忙しいのに「会ってください」と言っても、断られるんじゃないか」

「メリットを魅力的にプレゼンするなんて、難しい」

そう思って、積極的に営業できず、売上はぜんぜん上がらない。

気持ちばかり焦るけど、具体的に行動できないから、状況は変わらず、
生きた心地がしない毎日を過ごしていました。



私も、悩みました

知り合いのトップ営業の人からは、

「本気でやらなきゃ、響かないよ」
「どんどん動かなきゃ」
「結果を出すコミットがないとダメだよ」



そう言われ続けましたが、どうしても行動できない。
無理して頑張っても、すぐに息切れしてしまう。

結局、従来の「営業」は、できずじまいでした。

私も、悩みました

あるコーチングのトレーニングで、
営業に関するメンタルの変化を経験したんです。

それが、

「できない自分でさえもOKを出せる」メンタルです。

→「できない自分」にOKが出せると、
失敗や「嫌がられる」「嫌われる」ことが怖くなくなります。



メンタルが変わると・・・

「嫌がられるんじゃないか」「断られるんじゃないか」
という恐怖心がなくなると、
今までに学んでいた「やり方」を**実行**できるようになりました。

また、「自分の仕事は、お客さまのためになる」と
確信を持って契約をお勧めすることが**自然**にできるようになりました。

自信を持って営業できるようになると、契約をいただけるようになり、
紹介や講演の依頼も、いただけるようになりました。



『おとうふメンタル』のための営業

繊細な『おとうふメンタル』の人には、
『おとうふメンタル』のための営業のやり方・考え方があります。

かつての私のように悩んでいる人が、一人でも多く救われて、
「お客様に喜ばれる営業」ができるように、
これからも支援していきたいと思っています。



『おとうふメンタル』とは・・・？

繊細で傷つきやすく、他人の目が気になってしまうメンタル状態

- 「積極的にプッシュする」「嫌われてもいいから売り込む」というような営業ができない。
- 上司や同僚からのプレッシャーがストレスになる
- 失敗が怖いので、完ぺきにできるようになってから行動する



押しが弱く、傷つきやすいので、「営業に向かない」と言われていますね。

『おとうふメンタル』営業の時代
が来た！

こんなお悩み、ないですか・・・？

「訪問しても、どうせ断られるし...」

「お客さまに嫌な思いをさせたら嫌だな...」

「断られたり、怒られたりが、正直、怖い・・・」



「そんなの、気にしないでガンガン行けばいいんだよ」

「営業なんて、嫌われてナンボの仕事なんだから」

「契約取るのが仕事なんだから、相手のことなんて気にしちゃダメだよ」



でも、大丈夫！

時代が変わって、営業の常識も変わってきたんです

これからは、「やさしい人」が営業に有利な時代です

「とにかく押せ！」という昭和の営業は、今後廃れていきます



『おとうふメンタル』こそ、営業に向いている！

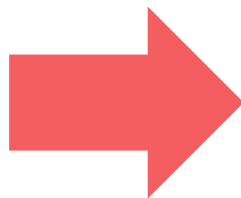
現代は、情報が溢れています。

食べ物や洋服はもちろん、保険だってスマホで契約できちゃいます。

「営業マンからでないと入れない時代」は、とっくに終わっています。

営業マンだけが情報を持つ
選択肢が少ない
営業からしか契約できない

昭和～平成前期



ネットで情報を得られる
選択肢が多い
営業がいなくても契約できる

現代

『おとうふメンタル』こそ、営業に向いている！

お客さまは、自分で選んで契約できる。けど…

選択肢が多すぎて、何をどう選んでいいかわからない
情報が多いので、自分に合ったものを調べるのが面倒

自分で調べて買えるけど、
営業マンがいないと選ぶのが大変…



『おとうふメンタル』こそ、営業に向いている！

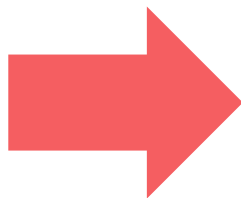
お客さまは、『騙されたくない』『損したくない』

× 自分の成績のために、お客さまを騙す営業マン

◎ 本当に、わたし自身の人生のためを考えてくれる『信用できる人』

「嫌われても売り込む」
「断っても食い下がる」
「反論を封じ込める」
「自分の売りたいものを売りつける」

昭和の体育会系営業
契約が取れればOK



「相手に寄り添って考える」
「相手のことを理解しようとする」
「嘘をつかない」
「相手にとって必要なものを勧める」

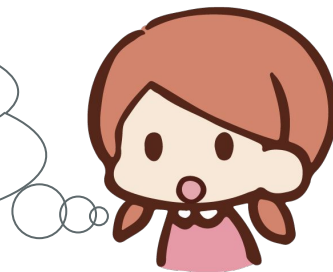
今、求められている営業
信用できる人

必要とされる営業の人物像が変わった！

『おとうふメンタル』こそ、営業に向いている！

『おとうふメンタル』の営業さんは…

嘘がつけない
必要以上に相手のことを考えてしまう
真面目



お客様のことを真面目に、偽りなく考えてくれる人

=信用できる人 (←これからの時代に必要な営業)

『おとうふメンタル』さんから、喜びの声が！

1ヶ月で、2000万円の契約をいただけ、
その後も法人契約が決まり続けるようになりました！



以前は、お客さまに会うのが怖くて、消極的になっていたせいで、
毎月ノルマが未達の連続。いつも上司に怒られる毎日でしたが、
売上が5倍になり、ノルマを余裕でクリアできるようになりました！
上司もびっくりしています！

いつもお客さまに遠慮してしまって「お時間を取っていただけますか？」と言えず
アポイントがもらえていなかったのですが、
いまは、月間のアポ0件 → 15件になり、契約もいただけるようになりました！



『おとうふメンタル』さんが売れるためには？

昭和の体育会系営業を無理してできるようになるのではなく、

『おとうふ』の**繊細さ**や**優しさ**を活かした**営業スタイル**を身につける

そのために、**5つのポイント**をマスターしましょう！



『おとうふメンタル』営業の5つ のポイント

『おとうふメンタル』の営業さんが 売れるようになる5つのポイント

- 1)「自信」を持つとせず、『自己受容』をする
- 2)「やる気」を捨てて、『モチベーション』を持つ
- 3)「売る」のをやめる
- 4)『おとうふメンタル』ならではの強みを見つけ、営業に活かす
- 5)『おとうふメンタル』営業の4ステップを身につける

1) 自信を持とうとせず、『自己
受容』する

「自信」を持つのは難しい

「私にはできる！」
「私はすごい！」
「私は優秀！」



控えめで謙虚な『おとうふ』さんには、身の丈に合わない過剰な自信は抵抗が
...



自信ではなく、『自己受容』をする

自信

自分にはできると確信できる
自分の優秀さを信じている

自己受容

自分には価値があると思える
できない自分も価値がある

「できる自分にもできない自分にも、ぜんぶOKと言える」のが『自己受容』

『自己受容』できると・・・

自己受容

自分には価値があると思える
できない自分も価値がある

「できなくても傷つかない」

「失敗しても自分には価値がある」

失敗が怖くない

他人の目を気にしなくて良い

断られても傷つかない

佐藤さん（仮名）の事例

- ①わたしは要領が悪い。
- ②常に自分は誰かに迷惑をかけてしまう。
- ③ノルマがこなせていない自分は悪い。
- ④自分は人付き合いが下手。視野が狭い。
- ⑤自分も嫌われているんだろうな...と思ってしまう。
- ⑥私はコミュニケーション能力が低い。

苦しい。毎日気が重たく、吐き気があったり胸が詰まっている心地。

恐らく入社当時から、ずっと上司に対しての恐怖感がある。

提案を嫌なことだと感じているので、そのアポをもらうためのテレアポが苦痛。




書いたものを読んで、自分で「そりゃこんな事考えてたら毎日苦しいだろ！」と落ち込むレベルでした（汗）

酷すぎて読んでもらうのも申し訳ないのですが、現状精神状態が最悪ですというご報告でした...
よろしく申し上げます(T_T)

佐藤さん（仮名）の事例

『自己受容』のプログラムをやってもらいました




私は生きてるだけで満点だし、みんなを幸せにする。これくらい明るくなりたいです。 15:10

既読 15:11


はい。これくらいの言葉が出てきてよかったです。

「私は生きてるだけで満点だし、みんなを幸せにする」声に出してみてください。

既読 15:13



何度か試しているのですが、声に出しながら泣いてしまいます。 15:14




はい、そうなってます。それで、「生きてるだけで満点だし、できなくても満点だし、できたらもっとすごい」なんだよなーと思うと、いまなんだかすごく楽な気持ちになりました。 16:16

既読 16:16

はい。これが自然体ってやつです。「上手にできていないとダメなんだ」と思うと、常に上手にしないといけないうプレッシャーがついて回りますからね。

既読 17:09



自然体、すごく身軽でした。上手にしないといけないうプレッシャー、いいこでいなきゃと同じで、見えないのに負荷が凄かったんだなと思います。

佐藤さん（仮名）の事例



中城先生！！先ほど、お客様からご契約がいただきました！！
火曜日に契約のためのアポを頂き、お手続きさせていただき事になりました(T__T)

前回お断り頂いたお客様だったのですが、お話を聞かせて頂くうちに、以前の倍の保険料でのプランの話になっていき...

こちらでクロージングすることもなくなんだかいつの間にか決まってしまうって、あれ？ご契約が...いただけた...??という感じです。

どきどきはしましたが、気負わずにお客様と商談の話までできたので、中城先生にメンタルの改善にとことん付き合ってもらったおかげです。

本当にひさびさにご契約がいただけて、とても嬉しいです！！実感がまだないので、変な感じなのですが...ありがとうございます！！！！

3ヶ月ぶりのご契約！ \(`▽`=)/

しかも、こちらから勧めたのではなく
お客さまの方から決めてくださった！



どうすれば『自己受容』できるの？

ポイントは、【**価値のルール**】

あなたが「自分には価値がある」と感じるための条件

「〇〇できたら、私は価値があると言っていい」

ある人は、「毎月ノルマをこなせたら、自分に価値があると思える」と言うし、
ある人は、「年収1000万円を超えたら、自分は価値があると感じる」と言うし、
ある人は、「人に迷惑をかけない人間でいられたら、自分は価値があります」と言います。

その場合、
「毎月ノルマをこなせること」
「年収1000万円を超えること」
「人に迷惑をかけないこと」

これが、その人の「価値のルール」です。

『自己受容』の3ステップ

1. ルールを知る

自分にはどんな【価値のルール】があるかを知る

2. ルールを見直す

【価値のルール】を見直し、一度リセットする

3. ルールを作る

自分に合った【価値のルール】を再設定する

2)「やる気」を捨てて、
『モチベーション』を持つ

なぜ、やる気が出ないのか？

「とにかく設計書出して！」

「人間関係なんていいから、とにかく契約！」

「断れないように追い込んで、お客を落とすんだよ！」



「お客さまが望んでもいない提案書を持って行って、一方的に保険の話をする」

「忙しいお客さまに対して、保険の話をするためのアポイントを、無理やり取る」

って・・・やりたいですか？

やる気が出ないのは当たり前

やりたくないことなんだから、
「やる気」なんて出るわけがない！

無理にやる気を出して頑張ろうとしても、
疲れるばかりでぜんぜん動けません



重要なのは「やる気」ではない

やらなきゃ！
何が何でもやる！
頑張ってるんだ！



「やる気を出す」のではなく、
『モチベーション』を持つこと！



やる気とモチベーションの違い

やる気
やろうという気持ち・感情

モチベーション
『人が行動するための
理由・動機・目的』

ひらたく言うと、「何のために営業するのか？」

山田さん（仮名）の事例

『モチベーション』のプログラムをやってもらいました。

「不安がなくて安心で、幸せな将来」を、たくさんのお客さまにお勧めしていく活動が、■■■■さんの『営業』なんですね。

今までは、『営業』してなかったのかもしれない（笑）

既読
15:33

で、お客さまに「不安がなくて安心で、幸せな将来」をお届けすることって、『お客さま本位』と言えるかもしれませんね。

既読
15:34

この営業は笑顔でできますよね！
私、あまり 😊 営業してなかったです

15:34

本当にお客様のことを知らないとできないですね、お客様本位です。

15:35



「今日学んだこと」

営業はとっても素敵なお仕事 !!!

だということ。そして気持ちは伝わるんだと思いました。

お客様のことを知りたい、理解したいとお聞きして、9月に断られた既契約の方からアポをいただきました。



...あれ、ご契約をお預かりするより、電話かけにテンション上がってます 😊



モチベーションを作る3ステップ

RPMメソッド

1. Result(結果):どうなりたい？
2. Purpose(目的):それは何のために？
3. MAP(行動計画):どうすればできる？

3(どうすればできる?)については、後で少し説明します
(『営業の4ステップ』)



3)「売る」のをやめる

『おとうふメンタル』さんは、売ってはいけない



売ってはいけないって、どういうこと??

根性で売り込んで、無理やり契約をもぎ取るという営業はキャンセルやクレームになるだけです。

それに、『おとうふメンタル』さんは心が優しいので、「売り込もう」とすると変に力が入って、うまく話せなくなります。

だから、**【売り込まないで、ご契約をいただく】**のです

あなたにとって「営業」とは・・・？

多くの人は、

- 「営業とは、**商品**を**売る**仕事」
- 「営業とは、**契約**をと**ってくる**こと」
- 「営業とは、**商品**の良さを説明して、**買**ってもら**う**こと」

のように答えます。

これが、**営業が辛くなってしまう原因**なんです。

「営業」とは・・・？

「営業とは、お客さまの悩み・不安を解消し、望み・理想を叶え、

あなたに会えてよかったと言っていたく仕事です」

(by 中西龍一：営業コンサルタント)

つまり、「**営業とは、お客さまの問題解決である**」



菅原さん（仮名）の事例

はい、まずは1件、アポイントをいただけるように頑張りましょう！
ちなみに、■■■■さんにとってアポイントとは何ですか？

既読
6:50

中城 卓哉

はい、まずは1件、アポイントをいただけるように頑張りまし…

アポイントとは
日付けと時間を決めて私に会って
くださる時間をいただく事
だと考えています。

7:09

?



中城 卓哉

わかりました。では、アポイントとは誰のためのものでしょ…

アポイントとは相手のためのものです。

誰のためのものか、初めて考えました。ありがとうございます。

9:34

■■■■
アポイントとは相手のためのものです。誰のためのものか、…

そうなんです。誰のためのアポイントか、って、あまり考えないかもしれないです。
で、「相手（お客様）のためのアポイント」だったら、「アポイントとは何か」の答えは「日付と時間を決めて私に会ってくださる時間をいただくこと」でOKでしょうか？

既読
9:40

!!!



中城 卓哉

■■■■さんの仕事は「相手の将来のお金の不安や困りごとを解…

「あなたのためにあなたの時間をください」はおかしいです…ありがとうございます。

改めて、
アポイントとは「相手の理想希望不安悩みを聞かせていただく約束」です。

菅原さん（仮名）の事例

いいですね！ 全体的に安心感が
出てきました。
アポイントまではほとんど心配な
いかもしれせんね。



中城 卓哉

いいですね！ 全体的に安心感が
出てきました。アポイントま…

ありがとうございます。
アポイントは私もスムーズになっ
てきた気がしました！
今日、[REDACTED]さん、行ってきま
す！

6:43

「アポイントとは？」を見直したら、スムー
ズにアポがもらえるように！



「ビリーフ」を見直す

「営業とは、〇〇である」のような物事の定義を、「ビリーフ」といいます。

ビリーフは人の数だけ存在し、どれが正解ということはありません。

ただ、自分に合わない、**結果を出しにくいビリーフ**は存在します。

例：営業は、嫌われる仕事である／契約は、相手にとって負担である。

ビリーフを見直そう

「〇〇とは・・・」に、あなたなりのビリーフを書き出してみてください。

キレイな言葉や取ってつけた正解は不要です。あなたが本当に
思うことを素直に書いてみましょう。

たとえそこに「お客さまは金づるである」と書いたとしても、それは
不正解ではなく、今のあなたがそう思っているというだけのこと。
問題があるなら、今から変えていけばいいのです。

ビリーフ引き出しシート
■あなたの世界観を引き出そう
例：「私にとって、人生とは、修行である」
「私にとって、恋愛とは、傷つくものである」
私にとって、お金とは、
私にとって、仕事とは、
私にと

私にとって、商談とは、
私にとって、他人の評価とは、
私にとって、期待とは、
私にとって、ビジネスとは、
私にとって、収入とは、
私にとって、スケジュールとは、
私にとって、お断りとは、
私にとって、お客さまとは、
私にとって、他人とは、
私にとって、貢献とは、
私にとって、儲けとは、
私にとって、安定とは、
私にとって、お願いとは、
私にとって、上司とは、
私にとって、初対面の人とは、
私にとって、飛び込み訪問とは、
私にとって、営業とは、
私にとって、家族とは、
私にとって、成長とは、
私にとって、目標とは、

ビリーフを見直そう

ビリーフ引き出しシートを見て、
今の自分にとって良くないと思うものに、丸をつけましょう。

丸をつけたものについて、「どんなビリーフならお客様に信頼されるか」という視点で、新しい答えを設定してみましょう。



4)『おとうふメンタル』
ならではの強みを見つけ、
営業に活かす

あなたの強みは何ですか？

営業に関する「強み」といえば・・・

「立て板に水でスラスラ話せる」とか

「粘り強く、何度でも諦めずに売り込める」とか

「少しのことではへこたれない」とか

・・・

『おとうふメンタル』さんには
ちょっと苦手なことが多いですね。



ところで、「営業」って・・・

「営業とは、お客さまの悩み・不安を解消し、望み・理想を叶え、

あなたに会えてよかったと言っていたく仕事です」

(by 中西龍一：営業コンサルタント)

つまり、「**営業とは、お客さまの問題解決である**」



『おとうふメンタル』の強みとは？

たとえば、

「心を開いて悩みを相談してもらえる」とか

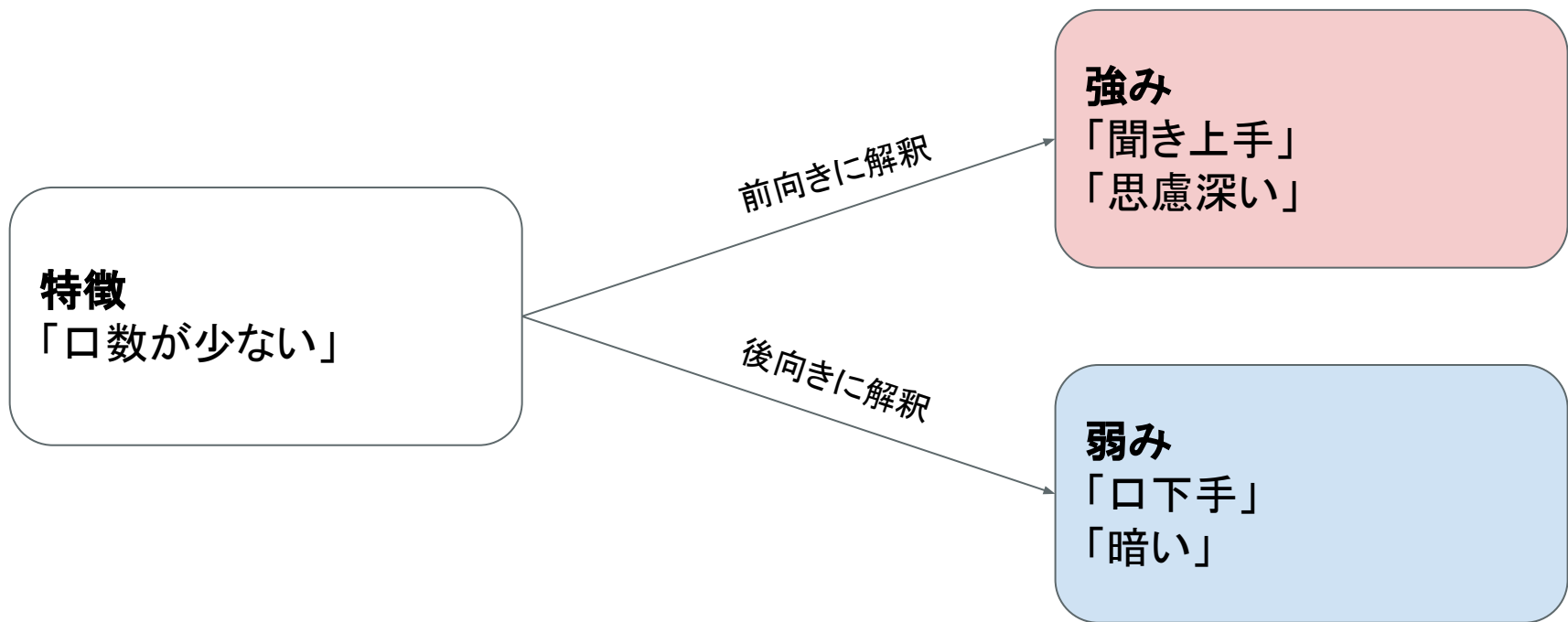
「悩みに寄り添ってあげられる」という人がいたら、

きっと「**悩み・不安を解消する**」のに役立つでしょうね。



あなたの強みを見つけるには

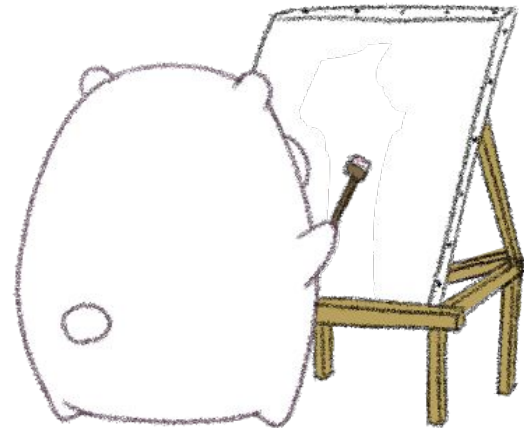
『強み』というのは、そもそも存在しない



あなたの強みを見つけてみよう

(1)あなたの『特徴』は？

- ・あなたの長所はどんなところですか？
- ・あなたの短所はどんなところですか？
- ・あなたは周りの人にどんな人だと言われますか？



あなたの強みを見つけてみよう

(2)『特徴』を『強み』に変える

書き出した『特徴』を見て...

- ・お客さまと信頼関係を作るのにどう活かせるか？
- ・お客さまの困りごとを聞くのにどう活かせるか？
- ・お客さまの問題を解決するのにどう活かせるか？



5)『おとうふメンタル』営業の
4ステップを身につける

昭和型営業のやり方って・・・

1: 保険に入っているか、どんな保険に入っているかを聞く

2: 設計書を見せる

3: アポを取る

4: 商品のメリットを説明して、契約を迫る

・・・って感じじゃないですか？

アポ取ってこい。話はそれからだ。



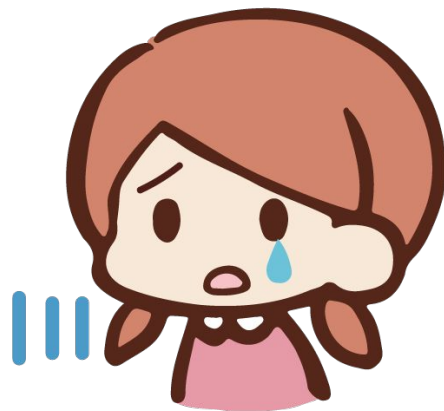
『おとうふメンタル』さんが営業できない理由

欲しくもないものを無理に売りつけるのが嫌

自分のノルマのためにお客さんに付き合わせるのが嫌

無理やり押し売りして、嫌われるのが怖い

頑張って売り込んだのに断られたら否定された気がする



そんなん、
できるわけないじゃん！

これならできるのでは？

「おなか空いたんだよね～」



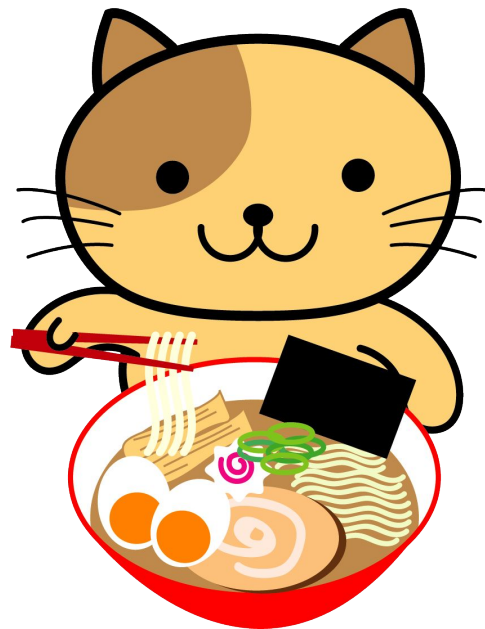
「ラーメンあるけど、食べる？」

「あ、食べる食べる。ありがとう！」



お腹が空いた人に、「ラーメン食べる？」と聞くことは、
『おとうふメンタル』さんもできるのでは？

営業は、困ってる人に、それを解決するものがほしいか聞くこと
ほしければ、売って差し上げればいい



これならできるのでは？

「老後資金、不安だなあ」



「年金について、お話ししましょうか？」

「教えてくれるの？ ありがとう！」



老後資金が不安な人に、「年金について話しましょうか？」と聞くことは、お腹が空いた人に「ラーメンいかが？」というのと同じです。

これなら断られても平気

「おなか空いたんだよね～」



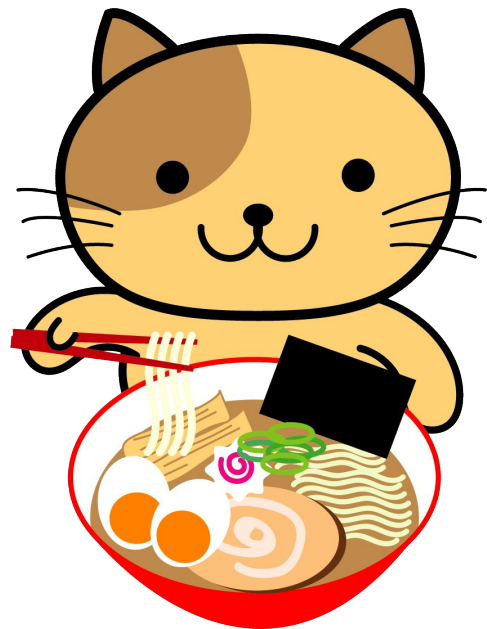
?
「ラーメンあるけど、食べる？」

「ラーメンは要らないかな。」



「お腹が空いた」人に「ラーメン食べる？」と聞いて、
「いらない」と言われても、「私が否定された」とは思いませんよね？

食べたくないのだから、無理にお勧めしなくてもいいのです。



これなら断られても平気

「老後資金、不安だなあ」



?
「年金について、お話ししましょうか？」

「今は別にいいや」



「年金について話しましょうか？」と言って「いらない」と言われても、
「ラーメンは食べないよ」と言われたのと同じです。

必要ないのだから、無理にお勧めしなくてもいいのです。

もう一度、確認

「営業とは、お客さまの悩み・不安を解消し、望み・理想を叶え、
あなたに会えてよかったと言ってもらえる仕事です」

(by 中西龍一)

つまり、「営業とは、お客さまの問題解決である」



『おとうふメンタル』さんの営業プロセス

1: 相手と信頼関係を築く

「〇〇さんって、いい人だね」「〇〇さんは信用できるね」

2: 相手のお困りごとや不安を聞く

「〇〇で困ってるんだけど...」

3: お困りごとの解決策(商品)を提案する

「それなら、××という解決策がありますよ」

4: 商品が必要かどうかを確認する

「△△さん、この商品が必要ですか？」



商品の話は3%

1: 相手と信頼関係を築く → 90%

2: 相手のお困りごとや不安を聞く → 7%

ここまで、
「商品」の話は出ていない!

3: お困りごとの解決策(商品)を提案する → 2%

4: 商品が必要かどうかを確認する → 1%

信頼関係をどう作るか？

- ・話を聴く(3つの聴き方)
- ・いいところを見つけて、伝える
- ・共通点を見つける
- ・テンションを合わせる
- ・役立つことをしてあげる

★「自分がどんな人を信頼するか」を考えてみよう



まとめ



『おとうふメンタル』営業の時代です！

- 『おとうふメンタル』こそ、営業に向いている！
- 今は、情報が溢れている。保険だって、スマホで入れる営業マンからでないと入れない時代ではない
- 「自分に寄り添って」「自分のことをわかって」「最適な提案をしてくれる」という営業以外は、必要ない時代



『おとうふメンタル』営業の5つのポイント

★『おとうふメンタル』の営業さんが売れるようになる5つのポイント

- 1)「自信」を持つとせず、『自己受容』をする
- 2)「やる気」を捨てて、『モチベーション』を持つ
- 3)「売る」のをやめる
- 4)『おとうふメンタル』ならではの強みを見つけ、営業に活かす
- 5)『おとうふメンタル』営業の4ステップを身につける



でも、ちょっと、難しい・・・？

「なんとなくわかったけど、難しそう...」

「自分の心のことって、自分でもわからないんじゃ...」

「自分の答えが合ってるのか、不安になる...」



そうなんです。

「心のこと」や「自分の強み」って、自分ではわかりませんよね。

『おとうふメンタル』 改善プログラムのご案内



『おとうふメンタル』さんのための 営業メンタル改善プログラム

「お客さまに会いに行くのが怖くて、訪問できない」
「アポイントや商談を切り出せず、雑談だけで終わってしまう」
「いきなり設計書を出すなんて、迷惑だと思って気が引ける」

そんな『おとうふメンタル』さんが、

「お客さまから『あなたに頼みたい』と言ってもらえる」
「お客さまに電話するのが楽しみになる」
「押し売りせずに、自信を持って営業できる」

となるための、2ヶ月間のコーチングプログラムです。

ノルマのために必死に頑張っ**て、毎回体を壊していた** 坪田さんはノルマではなく**お客さまの幸せを意識する** ようになってから無理なく楽しく、**MDRTを達成** できるようになりました。
(坪田さん、50代男性、S生命)

自信がなくて「**お客様の時間をとるのが申し訳ない**」と罪悪感に苦しみながら頑張っていた佐藤さんは、一度断られたお客さまから、「**このプランでお願いします**」と**言ってもらえました**。
(佐藤さん、20代女性 N生命)

クビ寸前で後がなく、焦っていた立花さんは、「あなた、ちゃんとやってくれるし、売り込んでこないから、**あなたから保険に入るよ**」と**言っ**てご契約をもらえました。
(立花さん、40代女性、M生命)

飛び込み営業が怖くて、インターフォンを押せなかった 黒田さんはお客さまへの恐怖心を解消して、楽しく会話できるようになり、**月間ほぼ0件から、→月5件の契約を**いただけるようになりました。
(黒田さん、50代女性、代理店)

どうすべきかを教えてもらえず、**ただただ不安だった** 田中さんはやるべきことを明確にしたら、安心して行動できるようになり**たくさんの社長さんから「あなたに頼みたい」と契約**してもらえる ようになりました。
(田中さん、30代女性 D生命)

上司からのパワハラまがいの指導 で人格否定されていた坂本さんは、お客さまとの信頼関係を大切に**して活動していたら、「知り合いに紹介してもいい？」**とご紹介をいただけるようになりました。
(坂本さん、30代女性、G生命)

お客さまに会うのが怖くて、消極的になっていた山田さんは、こちらから売り込むことなく、**思っていた以上の高額の契約** を**お客さまの方から** 言い出してもらえるようになりました。
(山田さん、50代女性、D生命)

お客さまに遠慮して「お時間を取っていただけますか？」と言えずアポイントがもらえなかった菅原さんは、今では **気負わず、自然にアポイント** をもらえるようになりました。
(菅原さん、30代女性、S生命)

『おとうふメンタル』営業の5つのポイント

★『おとうふメンタル』営業の5つのポイントをできるプログラム

- 1)「できる私もできない私もOK」を実感する
- 2)あなたの気持ち動く『モチベーション』を持つ
- 3)「ビリーフ」を見直して、行動力を高める
- 4)あなたの強みを見つけ、営業に活かせるようにする
- 5)『おとうふメンタル』営業の4ステップを身につける



私にもできるの…？

プログラムが自分に合うか不安…
コーチとの相性は大丈夫…？
私の場合は何が問題なの…？
私にもできるの…？



…という方のために、無料面談をご用意しています。
不安や心配、疑問や課題など、全部お聞きした上で、
どうすればいいか、一緒に答えを導き出していきます。

無料面談のお申し込みは

セミナー申込時に無料面談を希望された方は、すでに申込みが済んでいますので、面談を楽しみにお待ちください。

申込時には希望しなかったけど、面談してほしい、という方も、お申込みいただけます。

>> [こちらのフォームからお申し込みください。](#)
(無料動画をご覧の方もお申し込みできます)

無料面談を受けたからといって、プログラムに参加しなければいけないというものではありません。強引な売り込みは一切しませんので、ご安心ください。



ご参加ありがとうございました！
お客さまに喜ばれる営業を！