

第38回 名古屋開催 2012年1月11日～13日

《1日目》

昨年10月に続き2回目の受講。

前回の後に学んだことを実践したからこそその積み上げがありました。

また、本日の1番の大きな学びは、成果を得るためにはやはり「数と実践」が大事だということ。

だれてきた自分をリセットして、また新たな気持ちで頑張ります。

あと、牧野さんと1対1でお話しするとたくさんの気づきがあるのでまた明日もお話ししましょう。

よろしくをお願いします。

ありがとうございました。

《2日目》

苦しかったらアポを取れ！



アポアポアポアポ…アポを取ります。

だんだん活動がにぶってきた1つの原因が、ペンディングになった見込客への精神的負担だと気づきました。

切ります。

星さんからは、ゆとりを持ったタイムマネジメントの重要性を学びました。

即、実践します。

《3日目》

3日間あっという間でした。

今の自分の課題が明確になったので晴れやかな気持ちです。

① とにかくTELアポすること

② 時間と行動の管理

またワンステップ上がって牧野さんに再会します。

よろしくをお願いします。

ありがとうございました。

メットライフ

アリコ

村山 泰崇

第38回 名古屋開催 2012年1月11日～13日

《1日目》

研修1日目、自分自身の問題点をいっぱい指摘してもらって、課題をクリアして、自分のNo.1 1分間自己紹介を作ります。

名刺交換も、大変なのはわかっているけど、どうやったらいいかわからなかったのですね。良かったです。

《2日目》



今まで、強がって本当の自分の心のさけびを聞かないようにしていたのを気づかせてもらいました。今日は、風呂でじっくり自分の心と向き合おうと思います。

アプローチのとき、自分が「お客様に合った保険を…」と言いながらお客様の意見を聞いていなかったのですね。もっといっぱいお客様に聞いていきたいです。

《3日目》

3日間ありがとうございました。

これから毎日のすることを書いて、みなさんの前で発表したことを必ずやります。

決意させてもらって本当にありがとうございます。

メットライフ

アリコ

風浦 道徳

第38回 名古屋開催 2012年1月11日～13日

《1日目》

本日、断られる恐怖をのりこえるのを目的にやってきました。

以下、5つの言葉をもらいました。

- ① うまくいかないからだめ、その方法をやめよう。
- ② 断ってもらった方が次にいける。
何とか聞いてもらおうとするから苦しい。
その言葉で勇気をいただきました。
- ③ 「全米映画は、何故No.1…」がたくさんあるか。
自分も…のNo.1になって、自信をもってお客様のところへ行こう。
- ④ ファーストアプローチは、こちらがお客様を選別する。
- ⑤ 切り口は一杯ある。
「もうかる話し聞きたくないですか」
「会社を守る方法を聞きたくないですか」

《2日目》

今日は、とても心にひびきました。



ロープレでの先生と、原田さんのあたたかい言葉。

「どうせなら保険屋」

先生のいう自分の強みを生かしてとの事、

しかし、大金を払ってきた研修

自分の良くも、悪くも、

「あきらめの悪いところ」

ロープレをどこでしても、ヘタクソ。

しかし、次回からは、値は安い、

人前で堂々とロープレができるようにがんばりたい。

ロープレをして、自分のクロージング率の悪さがわかった。

星先生、妻のために、体を大事にします。

《3日目》

最終日に大きな気づきを得た。

自分のクロージングは、1%といつも思っていた。

それは、違っていた。アポ、アプローチまでが1%、商談に

は行って、ほぼ100%。

自分の弱点がわかった。

「感謝」

岩塚石油(株)

高田 和裕

第38回 名古屋開催 2012年1月11日～13日

《1日目》

3度目の顧客創造研修です。

「見込客に勇気をもって声をかけ続ける」と

「紹介が出る仕組み、紹介をいただく方法」

を特に再度、勉強にきました。紹介して欲しい事は伝えていましたが、なぜ、紹介が出にくいのだろうか？と研修前に感じていました。

「あなたは他の保険営業と比べて良いところはどこですか？」

のパートで全く答えられない自分がいました。

そこが明確ではないのに紹介等出るわけがないと3度目で気づきました。

自分の良さを既契約者や紹介が出た先でちゃんと聴いて自分の良さを再認識し、その部分を明確にします。

名刺交換は何度やっても勉強になります。できていない自分がはずかしかったです。ちゃんと意識します。

《2日目》

今回の研修はメンタル面の問題を改善したく参加したため、私の本当のこのころのパートでは自分の思っている事が良くも悪くもたくさん出すことができました。



星さんに自分の問題点をズバリ指摘され、一瞬止まってしまいました。強い自分を認めてあげて、弱い自分をかくすために演じている自分も認めてあげて

また、弱さに耐えられる強さを持っていると思うので、その良さも大事に自分を受け入れます。

《3日目》

自分の本当の心と向き合う3日間でした。

3回目の顧客創造でやっと自分の本質が発見できました。

頭ではわかっていたのですが、自分の思いや意識が変わらない限り自分は変わらないと強く感じました。

あとは行動あるのみです。

かっこうをつけずに思っている事はちゃんと口に出して相手に伝えます。

※ 余談ですが、今回、牧野さんに「さん」づけではなく

「くん」づけで呼ばれて身近に感じていただきうれし

かったです。お客様にも身近に感じていただけるような言葉づかいや呼び名を心がけます。そうすればもっと紹介が出る気がします。

皆さん3日間ありがとうございました。

TCS焼津南

オフィス

立林 毅士

第38回 名古屋開催 2012年1月11日～13日

《2日目》

私の本当のここを書き出すことによって、出来ている事、出来ていない事が明確になり、すっきりした気持ちになりました。

目標を書く事に、躊躇せず、毎朝、毎晩見て、言葉に出そうと思います。

見込客の概念が明確になり、「〇〇に興味がありますか？」という質問で今すぐお客様と将来のお客様を選別し効率的なセールスを行います。

保険営業とは問題解決であり、相手が欲している事をさがす作業を続ける重要性を認識しました。

相手の話しを聞くということは、聞きたいという質問をすることであり、的確な質問をするというスキルを上げる努力が必要であると感じました。

保険営業に対する理念、考え方をお客様に話し、プランニングは相手の意見を尊重し、お互いに良好な関係性をたもちながら仕事を続けます。



《2日目》

私の本当のここを書き出すことによって、出来ている事、出来ていない事が明確になり、すっきりした気持ちになりました。

目標を書く事に、躊躇せず、毎朝、毎晩見て、言葉に出そうと思います。

見込客の概念が明確になり、「〇〇に興味がありますか？」という質問で今すぐお客様と将来のお客様を選別し効率的なセールスを行います。

保険営業とは問題解決であり、相手が欲している事をさがす作業を続ける重要性を認識しました。

相手の話しを聞くということは、聞きたいという質問をすることであり、的確な質問をするというスキルを上げる努力が必要であると感じました。

保険営業に対する理念、考え方をお客様に話し、プランニングは相手の意見を尊重し、お互いに良好な関係性をたもちながら仕事を続けます。

第37回 東京開催 2011年10月26日～28日

《1日目》

今日は自分がこの仕事を続けていくための心構えを学んだと思います。

紹介はなぜ生まれるのか、紹介が出るために自分がすることは何か、を具体的な方法で知ることができました。自分が紹介に対してやるべきことをやっていないから、出てこないのも当たり前だ、ということもよく分かりました。

一分間の自己紹介ではどんな綺麗ごとを並べた内容よりも、自分の心から思っていることを伝えることの方が確実にお客様の心に響くものであることが実感できました。

どうしても自分のことよりも、お客様に効果的なトークが作れると思っていた自分が恥ずかしかったです。自分の今までを振り返ることができて、とても良かったです。

《2日目》

今まで自己流でやっていたセールスプロセスを、今日教わったライフプラン表から保険の話を進めていく方法に変えることに決めました。

今週末にお会いするお客様から早速実践します。

「私の本当のころ」はとても良い体験ができました。自分が今何を思っているのかを継続的に確認することは重要だと思いましたので、この作業は毎月月初に行うことにします。

見込み客をつくり続ける方法を聞いた中で、まず学資保険の世帯をリストアップしてとにかくアポ取りしていくことはすぐ取り組みます。

住宅ローンの話は目から鱗でした。住宅ローンについての話題になる方すべてにこの話をします。

《3日目》

今日は心理学について実際現場で使える技術について学びました。

ドクターズメソッドは自分には一番足りない姿勢でした。

保険について話をする時早速この方法を取り入れます。最後今年度の予定、具体的行動について決意表明をしました。

自分の為にも、家族の為にも、今日は本気で決意をした日となりました。

心、技術の両面で自分を変える決意をさせていただき、本当にどうもありがとうございました。



第37回 東京開催 2011年10月26日～28日

《1日目》

今回の研修は非常に楽しみにしておりました。
爆発的に自分が変わるイメージを持って参加したのですが、実は基本的な事が欠落していたことに気づくことができました。
土台が軟弱な上にしっかりとした建物は建てられない訳であり“何故、今の仕事をしているのか？”、“他と比べた時の強みは？”と大事な部分を飛ばして日常業務をしていたことがわかりました。その部分にフォーカスして考えられた事で、単純に自分の存在価値も再考できましたし、お客様に分かりやすい言葉で伝えることの重要性を知りました。
マナーについても知らないことが多かったので知ることができたことは価値だと思います。
また、明日からも楽しみです。

《2日目》

今日の研修は一日を通して多くの成果がありました。
私の本当のこころは、本当の自分が目指す良い指針となりました。
苦しいところから出てきたのが、本当のことだと思えますし、お客様、家族、自分自身に正直に仕事と向き合います。



午後は実践編で普段とは異なる形でのロープレでしたが、明日からすぐに実践で使えるものばかりでした。特に保険営業のプロとしての立ち位置、覚悟がブレなければ、お客様が感じる内容も今までとは明らかに変わると思いますのでこのノウハウで自分を変身します。
星さんのアドバイスは感じていながらも、なかなか認められなかった点でもあります。
自分自身と向き合ってみます。

《3日目》

3日間の研修を通じて考え方やスキル等、幅広くレクチャーいただきありがとうございました。
何より最後の宣言をする為のプロセスだったと思えますし、目標から予定に変えて皆様の前で発表したことで、責任が伴ったと思えます。
意味ある数字なので、不思議と腹に落ちたので、日々行います。
ただ他人との比較ではなく、自分自身でやりたい事が明確になりつつあるので、帰って早速リストアップして指針としていきます。変身します。

東京海上日動あ
んしん生命保険

森田 雅洋

第37回 東京開催 2011年10月26日～28日

《1日目》

本日の研修を受けて、お客様に会った瞬間で決まるということに改めて感じました。

自分がなぜ保険屋を始めたのかを明確にすること、そしていかに自己紹介で自分が何者であるのかを伝えることが重要だと思いました。

人とは違う一番をしっかりと持って営業に望みます。

《2日目》

本日は私の本当のところを書き出すことにより、改めてこの仕事をしている意味を整理できたので、目的を明確にし、行動します。



見込客を増やすノウハウや牧野さんのロープレはシンプルでわかりやすいので、難しいことをやるのではなくシンプルでわかりやすくお客様に伝えていきます。

本日勉強させていただいたことを素直に現場で実践します。

《3日目》

本日は最後の研修でしたが、自分の気持ちにゆとりを持つことができました。

不安の先に幸せがまっているので毎日ワクワクとした気持ちでお客様にお会いします。

嫌なことや、やりたくないことのマイナスオーラにはフォーカスをあてず好きなことのリストを作成して仕事をします。

目標から予定へ毎日やるべきことを明確にして、必ず達成します。

ソニー生命

嶋田 稔

第37回 東京開催 2011年10月26日～28日

《1日目》

会社の研修では教えてくれない内容でした(笑)
本音と建前ではなく本音のみなので、ひとつひとつが
ごく納得出来ました。
まずは目線を変える事、考えを変える事、自分で決める
事、そして行動する事。
行動していっぱい失敗したいと思います。
今日、特に印象に残ったのは 「1分間で相手に食べたい
と言わせてください」という研修。
フォーカスするところが違う。相手に聞いたら1分かから
ない。保険を売る為には相手にフォーカスして相手の話
を聞くしかない。という事が目からウロコでした。
そして1分間自己紹介では自分の想いをかっこつけずに相
手に伝えた方が「続きを聞きたい」と思ってもらえる
という事を体感する事が出来ました。
今まで間違いだらけで営業をしていたんだなという事が
わかった1日目でした。

《2日目》

今日は実践で使えるものが本当にたくさんありました。
牧野さんのロープレの相手をさせて頂き、力が全然入っ
ていないのに引き込まれる話し方や、話の組み立て方な
どすぐに出来る事ではないと思いますが、まずは真似か
ら始めます。来週のアポイントが楽しみになりました。
そして内面的な部分での気づきもたくさんあった一日で
した。



最初の研修の「私は...」と書き出すのも、表面的なもの
しか書けず私の中の別な自分がごくジャマをしていま
した。これから自分自身でまたやってみます。

自分の中身を全部出してみても向き合ってみます。
まずは今までの自分を壊さないと前に進めないよう
です。

何度も研修を振り返ります。

《3日目》

3日間本当にありがとうございました。
こんなに内容の濃い、実践で使える研修は初めてでし
た。
明日から何をするのが明確になりましたので、あとは
それをやるだけです。
今までとは違う武器を授けて頂いたので、今までよりだ
いぶん楽にお客様の前に立つ事ができます。
来週から素直にやり続けます。今後ともよろしくお願
いします。

第37回 東京開催 2011年10月26日～28日

《1日目》

今回の研修を受けさせていただきまして、まだ本気になっていない自分に気が付かせていただきました。
行き先は考え方一つで実は沢山あり、自分が傷つきたくないばかりで足が止まっているのだと痛感しました。
もっと自分自身を知り、見つめ直し、自分というブランドのブランディングをしっかりと行い、自分の言葉でお客様にお伝えできるよう日々ブラッシュアップを心がけたいと感じました。
名刺交換も改めて教えて頂くと、まったく出来ていない自分を知り、今後第一印象を大切にしていこうと決めました。

《2日目》

2日目の研修が終了して1日目の自分と覚悟が違ってきました。
思えば自分に語りかけるなんてことはあまりしてきませんでした。今日沢山思っていることを記入することにより自分が元気になるような変な気分になりました。
引き続き定期的自分に語りかけることを実践していきます。ロープレではお客様の意見、考え方を全て受け入れる牧野さんを見て全くストレスを感じませんでした。私もまずは受け入れるところから始めます。
手書きのライフプラン表はやっぱりとてもわかりやすかったです。必ず導入します。ちなみに土曜日からです。



《3日目》

3日間本当にお世話になり、ありがとうございました。
この3日間本当に自分の甘さにもろに気付かされました。目が覚めました。
毎日の行動予定も決まり、具体的にどう動くかも明確になり、あとはやり抜きます。
まずは牧野さんのものまねから実行します。
そして、昨日からコンテストスタートしました。身近なところで必ず入賞します。
これからお客様に会いに行きます。気持が高ぶったまま行ってきます。
今後ともご指導の程宜しくお願いいたします。

ソニー生命

佐藤 伸宏

第37回 東京開催 2011年10月26日～28日

《1日目》

研修1日目ありがとうございました。

紹介がどのように出るのかという事がとても良くわかりましたが、

いかに自分が何もしてこなかったかという事がわかりました。

紹介が出たらいいなとか、法人が上手くいくといいなといった考えが完全に無くなりました。

必ず今以上の努力は必要ですし、覚悟ができていない自分がとても良くわかりました。

自分が決めた小さな枠に苦しんでいましたが、こんなにも見込み客がいるんだとガラッと

思考が変わりました!!

名詞の渡し方、とても勉強になりました。沢山練習したいと思います。

《2日目》

牧野さんのプレゼンがとてもわかりやすくて驚きました!!

今までいかに自分が話しすぎていたのかがわかりました。

早くロープレをしてお客様に話たいです。



アプローチもプレゼンも以前はかなり私が誘導していましたので、

これからはフラットな私で話し、しっかりお客様の意見を聞きます。

「お客様が決断しない理由と対策」これを聞いて気が楽になりました。

もっともっとお客様にとって良い事を考えます。

《3日目》

もう決断から逃げません。

自分の事ばかり考えていた小さな自分から、本当にお客様の事を考える

営業マンになります。

まずは、感謝を伝えたい人がいっぱいいるのでちゃんと伝えに行きます。

努力しない自分の方がかっこ悪い!!

3日間ありがとうございました。頑張ります。

メットライフ

アリコ

大宗 睦

第37回 東京開催 2011年10月26日～28日

《1日目》

リストアップの方法で保険が嫌いな人の名前を書いていくというのが発想の転換でびっくりしました。
マーケットの移行方法についてもお話頂き、早速実行していこうかと思っております。
自己紹介については、今まで名前と会社名だけで終わっていました。
しかし自己紹介こそが次回の話を聞いてみようかと思ってもらうコツかとわかり勉強になりました。
ありがとうございます。

《2日目》

今日はライフプラン表を使い現役世代の保障、老後の保障について学びました。
老後の話をするので保険料単価が確実に上がると思いました。
今までのやり方を捨てて実行します。
★ ★ ★ お客様が決断しない5つの理由と対策については、お客様にベクトルが向いているので対応しやすいです。
今までは病気になったら入れない等の事をお客様にお伝えしていました。
正々堂々、正しいことみなさんに良いことを実行していきます。
ありがとうございました。

《3日目》

3日間の研修を通して自分自身の所在地が明確になりました。
予定達成ノートに来期計画を記入したので必ず予定達成します。
厳しく指導して頂き本当にありがとうございました。
頭で考えないで行動をします。

E.S

M.Y

第37回 東京開催 2011年10月26日～28日

《2日目》

ライフプラン表は手書きを使ってクライアントに説明していました。

60歳以後に対するフォーカスが甘かったです。

様々なところで同様の話しを聞いていましたが、ピンとこなかったです。

これで29日(土)からのA pで使います。29日(土)はアポが入っていませんが、

アポを入れて使いたいです。前日の夜に練習します。



《3日目》

前回の時と違って流れがわかっている為内容に対して集中できました。

かなり忘れていたが多かった為思い出したり、再度頭の中に入れてたりする事が

できた点は来てよかったです。

2月末までの締め切りに対して迷いが無く行動できるように背中を押してくれました。

明日アポが1つ入り、この3日間で学んだことをすぐ実践したいと思います。

予定に向かい、今日から行動します。

ソニー生命保険

(株)

上田 陽一

第36回東京開催 2011年 10月 4日～10月 6日

《1日目》

初めて牧野先生の研修に参加させていただきました。
今まで聞いた事もない、考えた事もない発想の転換の
ノウハウはすごく勉強になりました。
1分間の自己紹介は、自分が保険業界に飛び込んで
お客様に何を伝えたいかという最も大事な部分を考えさ
せられ
難しかったですが、良いものができるように常に考えてい
きたいと
思います。
名刺交換も、保険の営業をする以前の、社会人として
大事な基本的なマナーを学べてとても勉強になりました。
牧野先生の生ロープレには、改めてすばらしいなあと
感動しつつ、私もできるように目指していきたいと思いま
す。
牧野先生の言葉は1つ1つが魔法のようでとても楽しい
1日で、
早くお客様に会いに行きたくなる勇気と元気をいただき
ました。
どうもありがとうございました。
明日も宜しくお願い致します。

《2日目》

「牧野先生すごい!!!」今日1日中、先生のすごさに圧
倒されてしまい、
頭の中がぐちゃぐちゃになってしまいました。
ロープレは、自分でやってみるととても難しかったです。
日頃、いかにお客様に自分の考えを押しつけて営業してい
るのかがわかり、
訊くことの難しさを痛感しました。
最初からうまく出来なくてあたり前かもしれませんが、出
来ない自分がくやしくて
すごくへこんだと同時に、絶対にうまくなって、自分の考
えを押しつけず、
お客様の考えや思いを訊けるようにします。
最終日も宜しくお願い致します。



第36回東京開催 2011年 10月 4日～10月 6日

《3日目》

2日目、3日目と「ありのままの自分」を否定せず受け入れることに、

気付かせていただきましたが、それが難しく、時間をかけて受け入れたいです。

心理学を取り入れる方法は、ロープレを見ているだけでわくわく楽しい気分になり

ました。これから毎日練習します。

最後の予定達成シートの発表は、今の私は「怖い」という気持ちですが、

「楽しい」という気持ちになれる日を楽しみがあることは幸せなことです。

株式会社国際

保険ライフ企画 小金谷 仁美

《1日目》

いつもMDRTの方や優績の方にお会いすると、みなさん、とにかく自分の事は話さない。相手に聞く。と何だか、口をそろえたように、同じ事をおっしゃいます。

なので、そうかぁ…。クレームはクレームやと思うからしんどいけど、教えてもらうチャンスと思え。と。そうかもなあ、私しゃべりすぎて先輩にも言われるし、毎回、1人のお客様と会ってお話（アポドリやプレゼン）しようと思うと、本当に終わった瞬間脳みそ酸欠になるもんなぁ…と。思って、最近は何にもまして、どんな人の話も本当に集中してきくように努力しました。

すると、どうでしょう…。前にもまして、ダメダシが多すぎて（笑）なんという事でしょう。

全く動けなくなりました。本当に何を話してイイんだか、何が本当で何が×かわからなくなり、困ってたんですが。その答えが、1分間自己紹介の時に牧野さんの「それでイイヤン何があかんの??」で晴れました。あと、足ひっぱりに来ようとしてる意見や客にならん？とこのNGは、ほっとけ！というので、すごく楽になりました。

ありがとうございます。

《2日目》

今日のロープレで、他の受講者の方のたんたんと説明される感じ、がとても参考になりました。

私はどうしても色が出てしまうので、さらっと流すつもりが、話しているとどうしても色がついてしまうのです。

やはり、新しい事を始めた人のういういしさやさわやかさを、キープするのって難しいけど一番大事ですね。

毎朝新人に戻って、ニコニコ走りまわります。



《3日目》

自分もってた全ての不安や疑問が解け、自分に自信が持てました。

明日から心機一転頑張れます。

今のやり方にもう少し知識と資格の力を乗せて、自分の中身をつめるためには、個人マーケットから、まず、帰ったらすぐ保険会社の商品をもう1度しんげんに勉強します。

ありがとうございました。

また来ます。

第36回東京開催 2011年 10月 4日～10月 6日

《1日目》

生命保険業界で18年間仕事をさせて頂いています。
今回のような研修は始めてでした。
一言で『楽しかった』です。
気持ちが楽になりました。
ありがとうございました。
明日からも楽しみです。

《2日目》

私の本当の心を書くことによって
ワクワクしてきて、書くだけで元気になって、何でも
出来そうな気になりました。
行き先がない！と、ずっーと悩んでいましたが、
行き先がないのではなく、行ってなかっただけ。
見込みがないのではなく声をかけてなかっただけ。
…ということに気付きました。
行く所、やることが一杯あることに気付いてよかったで
す。
ドンドン行きます。
初対面の方にいい人だ、話を聞いてみたい！
と思って頂けるような話し方をしたいです。
ロープレをしっかりと身につけます。
今日1日ありがとうございました。明日もよろしくお願
いします。



《3日目》

スッキリとしました。
あとはやるだけです。
心理学も勉強してみたいです。いや、します。
本当に3日間ありがとうございました。
「今の自分のままでいい！！」
「自分が自分を認める」
1日目より更に楽になりました。

スワン・ベース

岡崎 忍

第36回東京開催 2011年 10月 4日～10月 6日

《1日目》

生命保険業界で18年間仕事をさせて頂いています。
今回のような研修は始めてでした。
一言で『楽しかった』です。
気持ちが楽になりました。
ありがとうございました。
明日からも楽しみです。

《2日目》

私の本当の心を書くことによって
ワクワクしてきて、書くだけで元気になれて、何でも
出来そうな気になりました。
行き先がない！と、ずっーと悩んでいましたが、
行き先がないのではなく、行ってなかっただけ。
見込みがないのではなく声をかけてなかっただけ。
…ということに気付きました。
行く所、やることが一杯あることに気付いてよかったで
す。
ドンドン行きます。
初対面の方にいい人だ、話を聞いてみたい！
と思って頂けるような話し方をしたいです。
ロープレをしっかりと身につけます。
今日1日ありがとうございました。明日もよろしくお願
いします。



《3日目》

スッキリとしました。
あとはやるだけです。
心理学も勉強してみたいです。いや、します。
本当に3日間ありがとうございました。
「今の自分のままでいい！！」
「自分が自分を認める」
1日目より更に楽になりました。

スワン・ベース

岡崎 忍

第36回東京開催 2011年 10月 4日～10月 6日

《1日目》

紹介頂いた人にまず感謝します。

言葉の使い方、表現の仕方が、お客様が聞いて心地良い気分になるトークは

必ず習得したい。

なぜこの仕事をやっているのか、考えていた様であった

か、本気でもう一度

問いなおしたい。

一分間セールスは徹底的に習得、マーケットを絞りたい。

(決める)

《2日目》

先生が言われた通り、テンションがより、ワクワクしています。



心スッキリ、もう悩まない、覚悟を決めた。

お客様のお役に立つ日本一の営業マン（保険屋）になります。

《3日目》

お客様との関係を共有する言葉使いを早く習得して、日々の営業を楽しくしたい。

生命保険の意味、驚きです。

「伝える力」も向上させたい。

いいとも保険

事務所

西山 勇人

《1日目》

<紹介>

- ・ 紹介していただくに足る人柄・知識・スキルをきちんともつことで、
はじめて紹介が出る
- ・ 紹介していただいた後は、ご紹介元に対する感謝を忘れず、
お礼を欠かさずに

<自己紹介>

- ・ 伝えたいことを明確にする
思い、自分の価値、これからの可能性
(ブランディング)
- ・ 伝えるキッカケをつくる…“お嫌でなければ1分だけ”

<マナー>

- ・ やり方をきちんと覚える

言葉の使い方ひとつで相手の印象・態度が変わってしまう → 自分の言葉でわかりやすく



《2日目》

いかに自分の気持ちが行動にブレーキをかけていたかを自覚できた
事実に対する気持ちのあり方を変える
変えるための環境、やり方を実行する
100回の失敗を受け入れ、101回目にふみだす
自分をみがき、高め、一皮むけた人になる、脱皮する
気持ちがブレない自分をつくる

《3日目》

- ・ やりたいことを予定にしたので、明日から始めます
- ・ いやなことは予定しなかったため、明日からワクワクしながら行動できます
- ・ 習慣になってあたりまえになるので、'12年度はハッピーになります
- ・ ハッピーになるので、お客様もハッピーになります

エイアイジー・

スター生命

佐部 真也

《1日目》

<紹介連鎖>

既婚者様又はご紹介者様が私を第三者（紹介してくれる方）

の方にどのように伝えているのかという視点を今まであまり考えていなかったですが、ご紹介者様に私のことを

どのように感じているのかを聞いてみます。

もっと紹介が出る仕組みを考えないといけないと思いました。

<1分間自己紹介>

1分間という短い間で私自身のことを伝えるのは意外に

難しかったです。もっと磨いて相手に伝えるよう練習します。

<名刺交換>

これをマスターすれば相手に好印象を与えられるものだと思います。



《3日目》

私は、この3日間の研修で私自身がこの仕事で一番恐れている心理と上手に付き合えるヒントをもらいました。

結局、私がやりたいことは、お客様に満足して保険に加入して下さることだと再確認できました。

お客様の目線でお客様の立場になってよく聴くことを今後のお客様にやっていきます。

再度、来年にこの研修へと参加させて頂きたいです。

メットライフ

アリコ

野田 敏博

第36回東京開催 2011年 10月 4日～10月 6日

《1日目》

自己紹介やあいさつの言葉すべてマイナスの言葉を使わないというアドバイスが一番心に残りました。

他社の保険やお客様の考えを否定しない、非難しないことは意識していましたが、

細かい言い回しで、ついついマイナスの表現を使っていました。

自分では気がつかなくても、相手には気になることもあると思いました。

1分自己紹介は以前、マンションの上から下まで試したことがあります。話す前に断られたり、1分、長々と聞いてもらって結構ですと言われることが多く、やめてしまいました。もう一度トライします。

《2日目》

朝 自分の思いを言葉にして、何をしたいのか、何を伝えたいのか、少しずつわかってきました。

ロールプレーの時、牧野先生のやり方をまねてやっていましたが、2回目の時、どうしてこの仕事を始めたのか、どんな思いでこの仕事をしているのかを話す時に自然に、朝自分が書いた言葉がわき出てきて、心から自分の言葉で話すことができたので、その思いを今後はお客様に伝えていきます。



見込み客を増やすノウハウで、自分でもいくつかアイデアが浮かんできたので、実行します。

《3日目》

最終日になり、受身で話を聞いたりロープレを見学するだけでなく、自分の予定について、自分で決断し、行動プランを立て、本当に覚悟ができました。

これまでも牧野先生の本を読み、DVDを拝見し、何度も計画は作りましたが継続的に結果を出すまで続けることができませんでした。

今回ここに参加したのは、自分自身を継続して行動できるよう牧野先生と仲間の目が欲しかったからです。

しななければならないではなく、前向きに楽しく毎日毎日行動する自分をほめて続けます。

中澤 美代子

《1日目》

「知識は武器になる」なる程と思いました。
必要保障分析により希望保障額という話しもとても参考になりました。
保険そのものを売るのではないということ、また、同じ事でも言い方一つで、まるで違う印象になると言うことがわかりました。
いずれにせよ、全て、ポジティブに！！ですね。



《2日目》

ロープレむずかしかったです。
売り込まないことが、できません。
練習が必要だと痛感しました。
今日、一番感じた事は、お客様にいかにしてこの人は普通の人と違うと思わせるかだということです。
お子様に自分の名前と年齢を伝えたことなどありませんでした。
自分ができることで、この人は他の人とは違うということ
を伝えることができれば、
もっと変わるはずだということがわかりました。

メットライフ
アリコ

J.K

第36回東京開催 2011年 10月 4日～10月 6日

《1日目》

- ・ 礼儀作法についての知識のなさが身にしみた。
- ・ 保険機構の窓口はすぐにでも使いたい。
- ・ 紹介依頼についての誤った方法・考えを是正することができそう。
- ・ CD、DVD早くみたい。

《2日目》

1. 学資保険、企業内個人における見込客発掘は非常に参考になった

リストすぐに作成します



2. プレゼン時のお客様からの反論処理について、非常に楽になった

もう恐くない

3. 初回面談時における紙しばいのうち、

「入院したら一体1日いくら必要」はすぐに使います

《3日目》

1. 不安を持ち続けていることに安心した

2. 相手の行動によるプレゼン方法は、明日の面談から使います。

3. 資料請求に対する対応については、悩んでいたのが、助かりました。

次回、この対応した時に先方がどんな対応するか楽しみです

4. FFロープレをDVD化していただいたら買いたい

メットライフ

5. ハガキ送付先で何件アポが取れるか楽しみ

アリコ

A H

第36回東京開催 2011年 10月 4日～10月 6日

《1日目》

今回の目的が、紹介獲得手法と思い参加をしました。
以前から牧野先生の著書などでだいたいの内容は、把握していたつもりでしたが、
こうしてライブで参加させていただくと表面だけで分かっていたつもりが、自分の中でしっかり落とし込みができました。又、1分間自己紹介については、色々なシチュエーションで使いこなせるようになることが課題です。
名刺交換・挨拶については体で覚えさせていただくことができ、大変よかったです。新鮮な気持ちになりました。
ありがとうございます。

《2日目》



私の本当のこころを書き出したことにより、今まで無い感覚があり、自分の思いを明確化することにより、とてもスッキリし、新たな目標ができ、楽しみになりました。
又、ロープレにおいては、うまくできませんでしたが、他の受講生の方にお客さん役をしていただき、フィードバック時に自分の足りないところを気づかされた所が良かったです。
今後は練習を繰り返す自分のものにしていきます。

《3日目》

あっという間の3日間でした。思っていたとおりの内容でした。
牧野先生のDVD、本はほとんど持っておりますが、もっと早くライブ（セミナー）に参加しておけば良かったと反省しております。
本日の“好きと不安”のでは、“不安で良かった”ということが、何よりの解決方法であると感じております。
又、心理学においては、心理学自体が非常に難しいものだと思っておりましたが、
こんなに身近でわかりやすい内容であることを知ることができ、新たな武器として
今後継けていきます。
3日間という短い期間でありましたが、色々な知識を得ることができ、また、気持ちが
軽くなりスッキリ致しました。
ありがとうございました。

メットライフ
アリコ

H.Y

第36回東京開催 2011年 10月 4日～10月 6日

《1日目》

- 1.新鮮な気持ちで、背すじが、ピンとまっすぐなれた。
名刺交換、あいさつのし方の練習はすごく良かった。
- 2.住む川を変えるには、当然自分自身が変化しないと、ま
ず川を変えられないと
痛感した。
知識武装が不足している事を学んだ。
能力の何が、かけているのかもよくわかったので、よ
かった。
- 3.明日から、今の自分の何が欠けているのかを勉強できる
の楽しみです。



《2日目》

今から自分が、もっともっと大きく成長、成功する為に必
要なものに出会っている。
パーソナルブランドの立ち上げは、自分の強みを基本にし
て、自分のビジネスモデルを
築き上げる良いチャンスなので、是非、セミナー、研修に参
加する。

ソニー生命保険
(株) 原 敬之

《1日目》

初日がおわり、8年たっても新鮮に聞こえる事って、たく
さんあるんだなと思いました。
1日の中で一番の収穫は自己紹介の内容が整理されて、自
分が向のために保険の
仕事をやっているのか、またこれからもやっていくのが
明確になったような気が
してスッキリしました。
今やっている事を大きくかえて成果をだす事ばかり気に
していたようだけれど、
今やっている事を少しだけ変える、言いまわしを変える事
で、成果が大きくかわる
かもしれないという気づきもありました。



メットライフ
アリコ

第35回北九州 2011年 4月 26日～4月 28日

《1日目》

最初は今の自分の立場を考えるとかなり不安な状態でしたが、一日話をさせていただくうちに少し安心にかわりました。

今までお客様のお宅に何度もくり返し訪問させていただいていたが、実際自分が何を伝えたいのか、自分のお客様にとって何ができるのかが自分でもよく分かっていなかった。今回の研修で、それが明確になりました。

《2日目》

午前中の見込み客を増やすノウハウの時の子供に対する対応や紹介者に対する配慮まで詳しく聞いてとても参考になりました。



お客様が決断しない5つの理由と対策では、自分の今まで使っていた話法よりも分かりやすくストレスのない話法だったので、すぐにでも使っていきます。

昨日、今日と話を聞いていくうちに、早くお客様のところで実行してみたくなりました。

《3日目》

3日間本当にありがとうございました。

研修が終わり、自分にとって最高の研修でした。

一歩踏み出す勇気、をもらう事ができ、今後の営業活動がウキウキ、ドキドキしてくるようになりしました。

まずはこの研修で得た事を素直に実行し、多く失敗して、予定に向かって進みたいと思います。

また迷った時には研修に参加させていただきますので、よろしくをお願いします。

ソニー生命保険

坂元 健太

《1日目》

- 自分が相手に伝えたい本当のことは何か？
自分が一番気付いていなかった事に気付きました。
- 「言葉は短いほどスルドイ」
日常の会社、行動、アプローチ、あいさつ
核心を押しさえずに言動をおこしていることに気付かされた。
- パンフォーカス⇔ピンフォーカス
何に焦点を合わすかで、伝達力に大きな差が出る。
- やはり自分自身にお金と時間を投資した方が良いと再確認できた。

《2日目》

- 「私の本当のところ」
私は今日まで、目標設定に自分自身で納得できていませんでした。単に数字や年収では、気持ちの高揚は全くありませんでした。しかし、「私の本当のところ」でセルフカウセリングをしたところ、自分の目指したい姿がハッキリ浮かびました。自分自身に自信が無い私でも、圧倒的に輝いても良いのだと許可が出せました。これからは、「ほめられたい、認められたい、頼られたい。」という自分の気持ちをしっかり受け入れ、私が出会った人々と、私の大切な家族の為に、生まれ変わって輝きます。そして、一人でも多くの方々に、せめて100万人の方々に勇気と、希望と安心をお届けします。



《3日目》

- 「謙虚に、素直に常に挑戦であれ！」
- 私がいつのまにか忘れていた、一番大切な言葉だと思いついて出させていただきました。私は、自分が、「ACや年収の為に」この業界に転職したのでなく、「救いたい、助けたい人々」がいて、「何も出来ない自分がイヤ」で、「役に立ちたくて」、この仕事、生き方を選んだことを再認識出来ました。今日の私がやる事は、コミッションではなく、1つでも多くの世帯の父親と、母親と、子供達の未来の笑顔を守りたくて、その為の行動をとることだと実感しました。

ソニー生命保険 上山 登志夫

第35回北九州 2011年 4月 26日～4月 28日

《1日目》

長く仕事をしてますが、初めてこのような研修を受けました。

1分間自己紹介、もっと早く知りたかった！この1分でこれからの仕事が劇的に変わる気がします。いろんなバージョンを作って、早く自分のモノにしたいです。今まで、余計な言葉をいかに使っていたか、思い知らされました。言葉を大事にする、第一印象を大事にする、服装から名刺交換まで、優質な人は、あらゆる事をお客様目線で考えられているんですね。私も今すぐ実践したいです。

《2日目》

たくさん気づきがありました。

自分の心の中を確認できたことで、周りの人達に支えられていることに改めて感謝し恩返しすることを誓いました。牧野先生のロープレ、もっと見たかったです。少し時間が短すぎます。自分ももっとロープレしてしみついた今までのセールストークから脱却します。その時に言葉の一つ一つにもっと気を配ります。事実だけを正々堂々とシンプルに伝えることを肝に命じて、お客様と接します。

そして、私が一番苦手としている心理学の部分、お客様のタイプに合わせて、いかにお話しするのか、明日の講義を楽しみにしています。



ありがとうございました！

《3日目》

今、震えが止まりません。

発表した予定数値に対しての武者ぶるいなのか、ワクワク、ドキドキ怖さ、いろんな想いが入り交じっています。私はツイてます。今このタイミングでこの研修に参加した事はきっと意味があります。

毎年、そこそこの数字は達成しているのに、常に不安がある。当たり前だったんですね。

この仕事が好きだから。今までは運だけで仕事がうまくいった気がします。それはそれでラッキーでしたが、これからは、学んだことを自分のモノにして、もっと上を目指します。話し方、心理、あらゆる面に工夫していなかった自分を反省し、全てを惜しみなく教えて下さった牧野先生に、心から感謝致します。ありがとうございました。

保険代理店

T. A

《1日目》

昨年9月に顧客創造研修を受講して、今回初めて再受講させていただきました。

初回以降の変化としては、肩の力が自然と抜け、リラックスした状態でお客様に接することができるようになりました。

それまで、一つ一つの案件に対して、いかにして自分が思うベストプランを提案しクロージングするかということに意識して、うまくいったら「勝ち」失敗したら「負け」という

自分勝手な方向に走っていました。

それがお客様とのやり取りやプランニングが自分でも「アレッ」と思うくらい無意識に変化してきました。

今回、再受講を受ける中で、二回目であるけど、前回とは違う感覚で新鮮な気持ちで受講できました。

今日気づき確信したことがあります。

「素直になること」に気づきました。



《2日目》

アプローチ～クロージングのセッションで初回受講時に受けた衝撃がさらに理解できました。これまでいかに説得し、反論に対しいかに対応していくか余計なエネルギーを使い

あるいは、プレゼン前に予測される反論にどう対処するかを考えていた自分が昨年以降少しづつ変化してきたことに

自覚していましたが、今回ストーンと腹の中に落とし込みできた様な気がします。今後は、自信をもってプレゼンできます。

《3日目》

目標設定というのに本気に向き合ったのは、今回が初めてでした。

今回は再受講でしたが1回目の時は、今思えば体裁を整える意識が強かったのではないかと反省しています。

初めて高い目標数値を挙げて怖い気持ちでしたが、予定数値と言われた時点で心構えから変えないといけな、そして自分への責任を果たすために今の瞬間から本気

メットライフ

アリコ

有満 裕

第35回北九州 2011年 4月 26日～4月 28日

《1日目》

一言でいうと、“元気”をいただきました。
私は、入社半年なのですが、既に迷いや悩んでいましたが、そんなことは、小さなことだと気付きました。
努力することやがんばるところが違ってたんだとわかりました。
また、完成はしていませんが、1分間自己紹介の効果を一日も早く発揮できる様、どんどんやっていきたいと思えます。
もちろん、失敗しながらになると思いますが、どんどんやります。

《2日目》

2日目の研修を終えて、頭の中が一杯です。
ただ、見込み客を増やすノウハウや、初日の1分間自己紹介、
お客さまのことを全部プラスで受け止めること、など、
今日から意識して、堂々と保険営業に行ってきます。
アプローチについては、一度文章におとして、完全コピーをします。
とにかく、今日までのことを意識して、実践して行きます。
本当に、ありがとうございます。



《3日目》

この研修を受けて、本当に良かったと思います。
3日間を通して、お客さまに伝えたいことを具体的にどう伝えるか
ということが明確になりました。
また、頑張りどころ、努力するところが研修前の自分は間違っていたことに気付かされました。
そのおかげで、非常に元気が出ました。
自分の予定と行動がはっきりと意識出来ましたので、
これから迷いなく行動(活動)出来ます。
本当にありがとうございました。

ソニー生命保険

(株)

七條 寛

第35回北九州 2011年 4月 26日～4月 28日

《1日目》

参加する前は、著書では読んでいましたが、
書いてない特別なことをされているのかと
思ってましたが、著書どおりのことをシンプルに
話されていたので、実際に言う時の抵抗が少なく
なりました。

ぜひ、直ぐに実践して行きたいと思います。
ありがとうございました。

《2日目》

今日を受講して、やれるような気になりました。

受けた時、シンプルで何の抵抗もなく

聞いたので直ぐできそうでしたが、実際に

ロープレをしたら、全然できないなあ、押しつけて

いるところがでているなあと思いましたが、

早くいっぱい失敗して、身につけたいと思いました。

今までは、見込客がなくなるのがこわくて、失敗したく
ないから、なかなか話ができないと悪い方へいつて

いましたが、苦勞の仕方を間違っていたんだと言われ、
気づかされました。

ありがとうございました。



《3日目》

予定達成する。腹がすわってきました。

人に会うのが楽しみになってきました。

牧野師匠・鍵和田講師、今回同席した

皆さんにたくさんの元気と陽の気を頂き、

毎日挑戦します。

人生をエンターテイメント、ドラマティックに

楽しんでいきます。

来て本当に良かったです。

3日間ありがとうございました。

アクサ生命保険

H. K

《1日目》

・一分自己紹介というものを今まで行ってきたことがなかったので、自身の第一印象UPにつなげられるよう精度をあげていきながら実践していきたい。

・記憶の話

自身の面談を思い返してみると、理論攻めしていることが多いと感じた。

損得以外にも感情をうったえられる話、



あるいは想いを伝えるようにしていきたい。

《2日目》

牧野講師のロープレを見させて頂いて、

もっと特別な何かを織り交ぜているのかと

思っていたのだが、驚く程普通で逆に驚いた。

その上で、相手の言葉を受け入れる

「でも、だって、いいえ、しかし」を使わないだけでこうも印象が変わることがわかった。

実際にその4つを使わない意識の下にロープレを

行ってみると言葉に詰まってしまい、普段いかに

悪いイメージを与えていたかを痛感した。

A 鍵和田 純一

第35回北九州 2011年 4月 26日～4月 28日

《1日目》

保険営業をやっていると
楽しいこともあるし、苦しいこともあります。
苦しいことが続くと、心が折れてしまいます。
牧野先生の話をお聴きしていると、
保険の仕事が楽しく、どんどん
保険が取れて、明日にでもMDRTに
なれそうに感じます。
今日、勉強したことは、
研修終了後、早速実行します。
シンプルに！相手にわかりやすく！
そして核心を突く。
帰りの電車の中で自己紹介ツールを考えながら、
ワクワクして帰ります。
今日はありがとうございました。



《3日目》

まず最初に3月のドクターセミナーに参加して、それまで
自己流で
行っていたドクターマーケット開拓を合理的に行えるよ
うになりました。まだまだ成果は出ていませんが、ドク
ターへの気持ちは激減しました。九州でもドクターマー
ケットセミナーを開催する可能性があるとのこと。もっと
自分を高めたいので、その際はぜひ参加させて下さい。
私は志の高い人に接すると自分の魂が浄化されます。
その反面牧野先生は私達の邪念を吸って体力を消耗され
ているとのこと。
本当にありがとうございます。
さて今回の研修で、自分でも深く考えなかった自分自身の
本当のこころに向き合うことができました。
そのこころに従って仕事をバリバリやっていきます。
それから、とにかく元気になります。仕事が楽しくなりま
す。次回お会いした時に元気になった私をお見せできるの
で、
楽しみにしておいて下さい。
ありがとうございました。

A I Gスター

生命

行實 正明

《1日目》

○研修前の宿題に記載した自分の課題と、一日目が終わった今の状態で見えた課題は、具体的という名の元に全く別物になりました。

○自ら発する一言一言は正確に事実を表現できているのか？相手に伝わっているのか？その一言一言は相手に約束できることなのか？しっかり責任を持って発言したい。

○自分の軸足をどこに置くか？当然お客様。それを正直に口に出す事が出来る様になると感じた。

○研修に対する恐怖も事前に持っていましたが、そんなことはない、参加して良かったと思います。

《2日目》

○自分に語りかける言葉

色々思っている事はあっても、普段考えている訳ではない。改めて見返して内心ホッとしました。

○見込客を増やすノウハウ

実行出来る事(お客様と会う)から始めて、沢山数を重ねます。どの様な結果になるのかが楽しみです。

実際仕事を行う際、初対面の方の生保販売を行う事は殆どありません。しかし、心構えを研修内容の様に備えておく事は、どんなシーンでも大事だと判りました。先ずは自分が始めて、行動を変えます。そして良い結果(成果)を出す様、試行錯誤しながら進んでいきます。



《3日目》

3日間、本当に有難うございました。

今回の研修へは、このままでは私の会社の売上は下がり続け、自分や周りの人間が経済的、精神的に不幸になって行く事という最悪のシナリオを避ける為に参加致しました。参加前の心境と現在の心境は全く違うものになりましたし、具体的に何をするのも決まりました。次は実践です。数多く行動します。研修前の事前課題の中に

「どの様な能力を身に付けたいか？」という質問へ、「やり抜く力(根性でも良い)」と記載していた心境が嘘みたいです。「迷わず行けよ、行けばわかるさ」という事なのでしょう。

次回参加するという目標(予定)も立てます。

有難うございました。

第34回大阪開催 2011年 4月 6日～4月 8日

1日目》

- ・約4年振りの再受講です・
- ・約4年前 初受講の時は、すぐる想いで受講した事を思い出します。

本当にこの仕事を辞めようと思っていた頃、無料セミナーをきっかけに

申込みをしました。

今回は更にパワーアップしているこの研修は、今でも心に残る研修です。

今後も、想い悩んだ時は、原点に戻り テキストを見直したりします。

保険証券ファイル → マネしてます。

魔法の言葉 → パクってます。

心理学の勉強しました。

ありがとうございます。

《2日目》

<ロープレ>

○ “たった一言” “ワンフレーズ” の持つ意味で局面が変化するので



練習して、勉強して、習得したい。

○ 見込客のイメージがふくらみました。

<4年前ですが…>

○ 結構、言葉づかい、フレーズ、現場でパクってます。

《3日目》

約4年振りの参加で、自分なりにコツコツ努力して参りました。

本来であれば、研修後すぐ結果が出て、「牧野さんの研修のお陰で

売れる様になりました」と報告したかったのですが、自分が思う様に結果とは

ならず、ゆっくりとしたスピードで結果がついて来る様になりました。

2011年は、飛躍の年と決めています。

報告の電話を必ずしますので、期待して下さい。

ソニー生命保険

感謝しております。有難うございます。

(株)

吉川 弘

第34回大阪開催 2011年 4月 6日～4月 8日

《1日目》

あっと言う間に時間が過ぎました。

1分間自己紹介文もできました。

あとは実行あるのみです。

見込客はもしかしたら沢山いるのかなと少し元気が出てきました。

ありがとうございました。

あと2日間どうぞよろしく願いいたします。

P.S. マナー講座とっても良かったです。ありがとうございました。

《2日目》

自分の目標、目指している未来像が明確になり、

自分の未来にワクワクしました。とても楽しかった。

見込客を増やすノウハウはとても実践的でぜひお客様のところですぐに実行します。

牧野さんのロープレはすばらしかったです。



自分でやってみると、全くできなくて、難しかったのですが、2回目は1回目より上手くできたので、やはりトレーニングが大切だと感じました。

ロープレの練習をもっとやります。

保険以外の金融の知識をもっと身につけないといけないと思いました。勉強します。今日もとても楽しくて、時間のたつのが早かったです。

ありがとうございました。

《3日目》

私は仕事にとっても不安を感じていたのですが

それは仕事が好きだからだと分かりうれしいです。

NLPもとてもよかったです。実行します。

お客様にハガキを書いていると、ワクワクした気持ちになりました。

星先生に「あなたはドクターマーケットの方が向いているから自信を持ってやったら大丈夫。成功します」と言っただき、すっかりその気になりました。

今年度の予定達成シートと具体的行動リストを書いて、みんなの前で宣言したことは、とても大きな意味のあることだと思います。

この通りにやるし、できると信じています。

3日間ありがとうございました。

感謝しております。

第34回大阪開催 2011年 4月 6日～4月 8日

《1日目》

「見込客の数が減ってきた。どうしよう…」

生命保険営業マンに共通する悩みだと思っていたが単に、アポ取りや声かけのアイデアがなかっただけ？！だった！この瞬間、パア〜んと視界が広がった気がした。否、事実、広がったのである。震災直後の中だからこそ、急ぎで伝えに行きたい所はいっぱいある。ありすぎることに気づかせていただきました。

牧野さんのシンプルで自然な感じの1分間アプローチも、値千金！でした。口コミ伝染病を起こす仕掛け「どんな言葉で」という紹介法も、心理学的な裏付けもあって、十分納得できました。後は、行動あるのみ！です！

《2日目》

・「私の本当のこころ」の演習は、今まで眠っていた自分の野望や使命感に気づかせていただき、とても強烈だった。50個書いたが、牧野さんの300個には脱帽

・自分の部屋や事務所にペタペタ貼りまくります。



・ケーキセミナーを「お金」にフォーカスして、どんどんやってゆきます。

・プレゼンは、お客様要望の確認の場、という一言が印象的でした。今までは、攻撃開始！みたいな場面だったのですが、プレゼンに至っても、聴いて、確認して、選んでもらうスタンスにしてゆきます。

《3日目》

3日目のセッション、心理学を応用した営業アプローチ法好きと不安、ドクターメソッド、どれも素晴らしく、値千金の学びでした。

明日から、この貴重なノウハウを現金化する大好きな営業キャラバンに旅立とうと決めています。3日間を終了して、一言、

① アイデア次第、切り口次第、覚悟次第でマーケットは無限！

② 聴いて、訊いて、選んでもらえば、ストレスなく営業ができ、好印象が紹介を引き寄せる。

③ セルフィメージを高めて、どんどん行動する。

また、3ヶ月後にセミナーでお会いして、その時に途中経過を報告します。ありがとうございました。

フリーダムズ(株)

飯田 全弘

第34回大阪開催 2011年 4月 6日～4月 8日

《1日目》

保険営業20年ですが、知らないことばかりで、
今まで私、何をやってたんだろう…ショックでした。
牧野先生の研修で学んだことを、素直に、謙虚に実践しま
す。

もっと、もっと、お客様のお役に立ちたい。

喜んでいただきたい。

何を伝えたいの？どうなりたいの？を明確にして、
1分間で相手の心をつかんで行列の出来る保険屋さんにな
ります。

牧野先生、ありがとうございます。



これからも、よろしく願いいたします。

《3日目》

牧野先生、3日間

大変お世話になりました。ありがとうございます。

“心理学がわかると保険が売れてしまう”

“お客様のタイプ別クローズングトーク集”では～
なるほどと感心しました。

早速、実行してみますね。

今度こそ、アポが取れてしまう魔法のハガキ

毎日3枚書き続けます。

誰でもできることを

誰もできないくらい

やり続けます！

ほんと、ありがとうございました。

感謝いたします。

明治安田生命 湯浅 ゆかり

第34回大阪開催 2011年 4月 6日～4月 8日

《1日目》

ずっとテーマにしていた「一分間自己紹介」の声を
しっかり考える時間が出来て良かったです。
今まで、自分で勉強していた、牧野先生の事を
日々、積み重ねていきたいです。
そして、しっかり学び、自分のモノにし、頂を目指します。

《2日目》



ローンの件など、もっともっと、色々な知識を勉強します。
以前から牧野先生のやり方をお勉強させて頂いているので、それのおさらいともっとシンプルを目指してやるだけです。

《3日目》

牧野先生、3日間、ありがとうございました。
「私の本当の心」 しっかり、紙に書きます。
「やることリスト」 「手に入れるリスト」
しっかり、紙に書きます。
苦しい事、ツライ事はハネのけず一旦受け入れ、
思い切って涙します。
毎日、楽しみながら、不安な方向へ進んでいきます。
ありがとうございました。

(株)TACT

児島 伸明

第34回大阪開催 2011年 4月 6日～4月 8日

《1日目》

今回初めてこの研修に参加させていただきまして、
今まで本当に何も考えずにやってきた自分に気がつきま
した。

自己紹介の大切さを良く理解しました。
自分ができることを初めてお会いした方に
いかに短く伝え、興味づけをすることが
本当に大切だと感じました。

生命保険の仕事に対する自分の想いをしっかり考え、
お客さまに伝えていけるように今後はしていきたいと
思います。

《2日目》

2日目の研修を終えて今日は実践的な内容の中、
話を聞いて、今まで成約にならなかった案件が
今日のテクニックが使えていたらどれだけ多く
成約につながったと本気で思いました。
今日のテクニックをしっかり腹に落として
今後の成約につなげて行きます。



《3日目》

3日間の研修を終えて、自分の可能性が
無限大になりました。
そして今までは不安になることがとても嫌なこと
だと思っていましたが、不安大歓迎に変わりました。
今後の自分が楽しみです。
そしてこの研修で多くの仲間に出会えたことに
心から感謝します。
本当にありがとうございました。

ソニー生命

伊藤 毅

第33回名古屋開催 2011年 1月 12日～1月 14日

《1日目》

生命保険業界で10年が経過し、お陰様で紹介営業100%と楽をした
営業ばかりになっていると感じていました。
10年を期にもう一度、どこでも誰にでもきちんと通用する王道の手法を
再確認したいと思って参加させて頂きました。
1分間自己紹介を完成させたいと思います。

《2日目》

アプローチからクロージングまで、とにかく全体を通して今までいかに余分な事を
お客様に伝えようとし過ぎていたのかが今日の牧野先生のロープレで
改めて思い知らされました。
一切無駄な事は言わず、シンプルに磨き上げられたセールスプロセスが
逆にお客様の満足度を高め、決断を早めさせるということが理解できました。



《3日目》

「人に称賛されるとメッチャ嬉しい！」
多分今までも気づいていたと思うのですが、自分で認めていなかった部分でした。
今とてもスッキリしています。
今日からまた予定達成の為に日々頑張っていきます。

オフィス
レーベン

岡田 裕明

第33回名古屋開催 2011年 1月 12日～1月 14日

《1日目》

マナー研修、自己紹介のポイント等、基本的であるが 見逃している事が明確に理解できた。

明日もしっかり学んで 楽しい保険家人生を送ります。

“名刺交換 あなどるなかれ”

“自己紹介 あなどるなかれ”

《2日目》

自分に語りかける言葉のセッションで、将来 自分のなるであろう姿がビジュアルで出てきたのでとてもワクワクした。



セールスプロセス、見込客を増やす、クロージングでのセッションでは、わかりやすく単純に ゲームをしている感覚であった。

うまく手段をつかって効率的にやろうと決めた。

3日目も楽しみです。

《3日目》

好きと不安

なぜ私は、毎日不安を感じるのか

その答えがわかって楽になった。

今日の夜から私がすべきこと、

私の話を聞いて下さい

予定達成シートを見て意識します

一年後の自分が楽しみです。

ありがとうございました。

外資系

加藤 昌宏

第33回名古屋開催 2011年 1月 12日～1月 14日

《1日目》

基本に立ち返ることができました。

1分間自己紹介は、見込客のタイプ別にいくつか用意しておいた方がいいと思いました。プロスペクトで その模範サンプルなど拝見できればありがたいです。セールスプロセスの本当の入り口がいかに大切で、また、自分がこれをいかに安易にとらえていたかを気づかせてくれるいい機会ともなりました。マナー研修も基本中の基本ですが、確認できてよかったです。2日目以降も充実な時間を過ごし、1月15日以降の営業活動にすぐ実践したいと思いません。

《2日目》

ロープレのデモ、シンプルでありながら、徹底して相手を肯定する態度、計算しつくされたソフトな誘導に見えない誘導。牧野さんのムードと流れを自分なりに練習してみがきたいと思いました。



今はさりげなくすごいという感覚だけが頭の中でエコーしていてボンヤリしていますが、会社にもどってすぐ実践したいです。1月15日(あさって)はFFのアポがあり、パソコンのシステムを一応使おうかと思っていましたが、牧野フォーマットでやってみようかと思っています。

「でも」(禁句でした)徹底した肯定話法の完成までは(一生完成ってありえないのでしょうか)、かなりの訓練が必要そうですが、すごくヤリガイは感じています。

《3日目》

顧客創造やセールスプロセスのすべてが小手先のテクニックでないことがよくわかりました。

保険の仕事を中心に愛し、すべてはお客様のための原点にいつも立ち、心からの想いをベースにした牧野メソッドを自分なりにアレンジして、1日も早く ある程度完成された全セールス・プロセスを創りたいと思います。その他 ケーキセミナー、教師マーケット、家族をたてよこに展開していく手法など場面場面で実行できることはすぐに行動に移します。その他 見込客とのパイプをつくり、これを太くするハガキ、HP・ブログ・紹介レター・営業する名刺など可能なことは何でも時間の許すかぎり実行します。

こうした行動の変化、行動量の増大を通じ、多くのお客様の笑顔に貢献し、自分と家族が精神的にも豊かな生活を築きたいと思います。私にとって今年が 真の意味での営業のスタートです。牧野さん、鍵和田さん、研修生の皆様ありがとうございました。

マニユライフ

生命

白野 慎也

第33回名古屋開催 2011年 1月 12日～1月 14日

《1日目》

声かけにくい・きり出しにくいという概念がはずれそうです。学んだことを、研修後早速やってみようと思います。
はじめの一分は、保険野話をしてもいいか相手の了解をもらうもの！答えがNOでもはっきり言ってもらえてむしろいいことだということに気がつき、本当にやりやすくなりそうです！
自己紹介もしっかり考えたいと思います。

《2日目》

ロープレを見ていて、必要なことは、机に向かって必死にカリカリ勉強して知識をつけることよりもきき出しや、返し方のテクニックだなと思いました。
今までしてきたことは、自分の知識や自分にとって良かったことを相手に押しつけ、相手にいかにNOと言わさないかを考え、「でも」という言葉をたくさん使っていました。
最低でした(T_T)
ウソをつかない(昨日学んだこと)、背伸びをしないスタンスでやってみたいと思います(^_^)



《3日目》

3日間本当にありがとうございました。
研修に参加して本当に良かったです。
定期的に参加させて頂きたいと思います。
“テクニックではなく気持ちです” (説得)
“テクニックと思うとしんどいよ”と言われてハッと気付いてからスーッと気持ちが軽くなりました。
頑張ること = しんどい・苦しい から
頑張る = 楽しみ に変わりました。
楽しみながら一生懸命仕事して、予定達成シートに書いたことを実現させます(@^_^@)
本当にありがとうございました!!

アリコジャパン

浅野 奈緒

第33回名古屋開催 2011年 1月 12日～1月 14日

《1日目》

本日は約10時間の研修でしたが、大変集中できて、話の内容も理解しやすかったです。

また、全国各地から多くの人に参加され、いろいろな話が聞けて参考になりました。

一方で、今まで前職で20年間営業して来た事は、いったい何だったんだろうと感じました。

挨拶の仕方、名刺の渡し方で印象が大きく変わる事に改めて驚きを感じ、何気なく行動していたことを

恥ずかしく思いました。

私は、保険業界に入り、4ヶ月目ですが、10年目といったベテランの方々でも、

1分間の自己紹介がうまくできなくて、悩まれている姿を拝見し、保険営業の難しさも痛感しました。

《2日目》

昨日に続き、こんなに笑ったのは、久しぶりです。

そのうえ、たくさんの方が吸収できそうで、明日の研修も楽しみです。

また、一番前の席で号令を掛けさせて頂いたことで、周囲に気を配ることも学びました。



社内研修でもロープレは、一番嫌でしたが、いかに自分が上手く話せないかが、

身をもって感じることができました。

何事も1日やそこらでは身につかない事も感じました。

もっともっと自分が恥をさらしながら、失敗もしながら行動することが大切である、

チャレンジすることが大切であることを痛感させられました。

《3日目》

本日も楽しい研修有難うございました。

明日から勇気を持ってお客様を訪問できます。

不安でも良い、失敗しても良い、恥をかいても良いという事が学びました。

今回の研修に参加させて頂いて、牧野先生、鍵和田さん、星さん、

15名の受講生の皆さんにお会い出来た事は私の一生の財産となりそうです。

アリコジャパン 久保 雄一郎

第33回名古屋開催 2011年 1月 12日～1月 14日

《1日目》

3回目の再受講です。

毎回、受講目的を持って参加しているのですが、
新しい事、忘れていた事…毎回新鮮です。

☆紹介でアポがいっぱい…

前回、前々回より、より場面想定が出来て学ぶ事が出来ま
した。

段々とNet等、様々な形態の営業が増えた事にも対応し
た、研修内容を希望します。(今回も、取り入れて頂いては
いると思いますが…)

《2日目》

本日は実際に沿った内容でした。

☆自分に語りかける言葉は、以前に思いつく言葉より
より遠く、目標に近い言葉が多い事に気が付きました。

☆見込客を増やすノウハウは、変わってゆく時代にあわせ
た内容で、改めて参考になる点が多くありました。



☆午後のロープレはキャリアを重ねた自分も、「ツール優
先」から、「信頼性優先」にシフトする事が大切なのか、
と感じました。

☆断り対処テクニックは、相手の気持ちを『受け入れ』て
『落ち付いた』『先回り』した対応がポイントと理解し
ました。

《3日目》

3日間再受講させて下さり、ありがとうございました。

☆心理学

忘れていた事に気がつきました。

特に面談順に講義をしていただいたので、今までで一番
判りやすかったです。

☆アポイントハガキ

今までより高い目標達成の為、対象先、件数etc

改めて、身の引き締まる思いになりました。

◎受講回数を重ねるごとに、「再確認」というより、より
深く理解出来た印象です。

本年度は予定達成して、また受講したいと思います。

第33回名古屋開催 2011年 1月 12日～1月 14日

《1日目》

自分のことを相手に受け入れてもらう為の最初の自己紹介について中心に学びました。考えてみると大切なことで、今までに確立してなければならぬことですが、今まで適当にその場その場で相手のことも考えずにやっていた。その事に初めての気付きを与えて頂き、さらにそのポイントを教わり、新たに一からスタートした気持ちです。セミナー中には、ほとんど確立できませんでした。戻ってから、試行錯誤しながらも、学んだことを土台に一番大切に難しいこの自己紹介を確立し、多くの方にテーブルの席に付いてもらえるよう、精進していくことが、楽しみでもあります。

《2日目》

今日は自分を変えられそうな気持ちになりました。決定的なことは2つ。「私の本当の心は」に取り組んだことと、それに対して牧野先生のお言葉で、「今のできてない自分」を見ているか「これからできた時（望む自分になる）」を見ているか、視点の違いだけということ。自分の不出来を悲観し易い性格の脱皮には、大きな影響です。さらに由布凜さんのアドバイスは私の心を、現状の私をしっかりと安心させて頂けるものでした。能力×情熱×考え方のうち、「考え方」を決定的に変化させてくれたことは、感激です。セールス話法、反論（断り）対策、は現場での営業に対する不安解消と、自分への成功を期待できる程、私にパワーをくれました。明日も恥ずかしい質問をたくさんさせていただきますので、最期まで宜しくお願いします。



《3日目》

この3日間は私の保険営業スキルアップのセミナーに留まらず、私の根本的な考え方にも大変大きな影響を与えてくれました。日々行く先に悩み、面談も押し付けがましく、成功率が低下していき、後ろ向きな活動。今までやってきたことさえ、もはや正しいのか分からず、完全に迷子でした。1日目終了後は不安は引きずり、2日目には自分を肯定できるようになり、3日目終了時には、自分もできる、挑戦していくとの心境の変化が自分の中で明確に表れました。ここまでたどり着き、今回学んだことを身に付け、自分を輝くよう活動を一生懸命すれば、きっと私はこの世界で自分の成功を得て、人の役に立ち、日々笑顔で過ごせると信じられます。明日から楽しみです。3日間ありがとうございました。

アフラック

個人代理店

小田嶋 進

第33回名古屋開催 2011年 1月 12日～1月 14日

《1日目》

「1分間自己紹介」を実践してみて、多くのことに気づきました。“自分がしたいこと”ではなく、“お客様に喜んでいただくために自分ができること”を伝える意識が弱かったと感ずることができました。話し方や表情なども合わせて、少しでもスムーズにお客様と近付ける方法を「自然」にできるように、努力していきます！

《2日目》

お客様役として、商談の流れを体験できたことが、本当に良かったです。

シンプルに、短時間で、お客様にストレスを感じさせない方法をしっかり自分のものにしたいと感じました。



自分が“変わる”イメージを持つことができたので、“行動”していきます。

お客様の「考えます」「相談してみます」も、日頃ほとんどのパターンを体験していたので、自分の反応を変えていきたいと思えます。

なぜ、今回この研修に参加したのか、自分のことをしっかり見つめられた1日でした。ありがとうございました

(^_^)

《3日目》

2日間で気づき、認められた自分の現状を、これからどう行動していくのかがはっきりできた1日でした。

商談については、形にとらわれず、まず“お客様の想いを聴く”ことから始めていきます。

最後の「予定」設定がしっかりできなく、決意を伝える難しさも実感しました。「目標」で終わらないよう、もう一度自分なりに考えて行動していきます。

自分が“変わる”ではなく、“変わる”と思えた大切な3日間でした。

本当にありがとうございました！！

大鎮キムラ
建設株式会社

菊地 良子

第33回名古屋開催 2011年 1月 12日～1月 14日

《1日目》

本日はどうもありがとうございました。
再受講を重ねてもまだまだ悩む点やとまどいがあります。
一生涯続けていく為には、一生涯学ぶ心を忘れてはいけな
いと改めて感じました。
1分間スピーチ 見ずに完璧に話せる様に努力が必要です。
簡単に分かりやすく頑張ります。



《3日目》

3日間どうもありがとうございました。
毎回感じる事が違い、忘れかけていた事もあり、確認の為
にも良い時間でした。
必ず今季1億やります。
勇気を持ってお客様に逢いに行きます。
謙虚行動し頑張ります。

アリコジャパン

原田 慎介

第33回名古屋開催 2011年 1月 12日～1月 14日

《1日目》

・研修が始まる前に 目次を見ている段階では、
「この事は、そんなに大事なのかな？」だとか、
「こんなに時間をかけてやる事なのかな？」と漠然と
思っていた事も、1日目を終えて、1つ1つに意味がある
のだと、よくわかりました。
(意味があるどころか、かなり重要な意味があるとわかり
ました。)

・まだおぼろげですが、アプローチできる人が増えた(?)
or今までアプローチしていなかった人にもアプローチで
きそうな予感がして、少々わくわくしました。「行く所は
いくらでもある」という言葉は本当かも、と思いました。

・2日目の内容はとても楽しみにしていましたので、体調
を整えて、明日もしっかり受講したいと思います。

・マナー研修ですが、やってみると、いかに自分ができて
いないかがわかりました。マナー1つで差をつけられる可
能性が高いだけに「たかがマナー」などとおろそかにで
きないと思いました。



明日も直しくお願い致します。

《2日目》

・具体的なアプローチ方法に費やした1日でした。
見込客を「学資保険から増やす」「奥様から増やす」
「企業内で増やす」の3つは早速使ってみて、見込客を増
やしたいと思います。最初からうまくいかないとは思って
いますが、何回かやってみて、精度を上げていきたいと思
います。

・自分に語り掛けることば、ですが、自分の素直な言葉が
心から出てきました。不安が無くなり、気持ちが楽になり
ました。研修が終わってからも定期的に行っていきます。

・牧野さんのロープレは、びっくりしました。(あまりのシ
ンプルさに)いかに自分がしゃべりすぎているかを感じま
した。余計な事はしゃべらず、必要な事だけを聞き、必要な
事だけしゃべる、これでやってみたいと思います。

第33回名古屋開催 2011年 1月 12日～1月 14日

《1日目》

自己紹介の重要性を改めて気づく事が出来た1日目だった。

★ ★ ★

お客様にとって、自分が何をやる事が出来るのかを、いかに、簡潔に伝えるかが非常に難しかった。長年、保険営業をやっていると、自分の悪い点を指摘してくれる人もいなくなるので、いつのまにか悪いくせがついている事を再認識しました。

ソニー生命

神田 勘

《1日目》

今日ステキな人にたくさん出会い とても幸せな日でした。

★ ★ ★

ここに(名古屋)来なかったら出会えなかった事 牧野氏が一番伝えたかった事それはすべてのお客様が喜ぶ事を伝えるシンプルで良い 1つだけ とぎすまされとんがりを見つけて伝える事それができたら 私も お客様も絶対に 幸せになれる と確信しました。 マナー！！これも とても 勉強になりました。自分をキレイに見せるわざは 自分の 強みになるんですね！！

北島 恵

《1日目》

非常に多くの気付きを頂きました。有難うございました。当り前の事を当り前に行動していない所に気付かされましたし、自身の棚卸しが出来た事も有意義でございました。

★ ★ ★

良いと感じた事は即実施させて頂きたいと思います。お客様の携帯に番号の登録をして頂く事、自分に合ったカラーを一度調べてみる事、情報を非常に多く頭に入れ込んでしまいましたので、その日のうちに整理を致します。残り2日間楽しく笑顔で参加したいと思います。

《3日目》

3日間で色々な気付きを頂きましたので、あとは自分の立てた予定達成の為に毎日行動します。私にとって今までにない感動と考え方を頂きとても有意義になりました。目の前の事をどうとらえるか 自分の考え方次第で楽しくなったり苦しくなったり。私の場合、自分の苦しさがお客様に伝わっていた気がします。自分が楽しく仕事をします。お客様のお役に立てるように。

3日間本当に有難うございました。

ソニー生命

伊藤 康

第32回東京開催 2010年 9月 8日～9月 10日

《1日目》

1月の名古屋に続いて2回目に受講です。
8か月前に受講したばかりでも思いや考え方等
意識できていない事が多々ありました。

《2日目》



この研修に来る前に決まらなかったお客様の原因が発見
できました。
ロープレでお客様に聞いていたつもりでも、自分の方が
話してしまっていた事にも再度気付いてよかったです。3
日目はすっきりした気持ちで受講できます。

《3日目》

今月から仲間と代理店として独立したので、新しい川に
チャレンジする「よしやるぞ」という気持ちとやってい
けるかなという若干の不安な気持ちがありましたが、何
のためにこの仕事、この数字をやるのか？という別の明
確な設定が決まった事でブレインダンプもシンプルです
があまり考えずに書くことができました。
みなさん、3日間どうもありがとうございました。

T C S 焼津南
オフィス

立林毅士

第32回東京開催 2010年 9月 8日～9月 10日

《1日目》

参加させて頂いて何をどうすれば紹介が出るか少し分かったです。後は実行するのみだと思います。自己紹介の大切さがすごく良く分かりました。それが無いと有るとでは成約率は雲泥の差だと思います。単純な事だけど出来ていない部分が多々ありました。名刺交換やおじぎなどなんとなく知っていたけど、全く出来ていない自分が恥ずかしいですが、教えて頂けて大変良かったです。

《2日目》

今日は本当に本当にテンションが上がった1日でした。もう目からうろこのお話が大変多く、今すぐ帰って練習したいくらいです。

そして、できるだけ多くのお客さんの所へ行ってお話がしたくなりました。

今まではどうしても「保険を提案して悪いな～」とか
★★★ 「ムリに聞いてもらっているのかな～」なんて思いがたくさんあったので、気持ちが落ち着かず、クロージングもあたふたしてお客様の気持ちの本質が分からない部分がありました。でも、それを解決するには、実は意外に単純で、「お客様に何でも聞く！！」でした。その聞き方を学ぶことができ、本当に勉強になって自分にも成約率が上がるかな～
と思っています。明日で最終日！まだまだ吸収します！

《3日目》

3日間ありがとうございました。

「売れるには売り続けてトップの人に聞こう」と決意して東京まで来た価値は何ものにも代えれない程、私にとって身になりました。

私の真の保険人生の始まりは、まさしく今日からです。過去は振り返らず、今回、研修で学んだことは、120%自分のものにします。今から、明日のお客様のところに行くのが楽しみになっています。私はこれから、自分の変化や飛躍に恐れず、前に突き進んでいこうと思います。3カ月後、いや、1か月後の自分の成績に驚いていると思います。

本当にありがとうございました。がんばります。

《1日目》

今まで自分が正しいと思っていたことが実は自分の思い込みであってそれが正しい行動に結びつかなくなり、結果として非常にストレスのたまる状況を招いていることがよく分かった。また、普段どうゆう事を考えなければならぬかと、今の自分がどういう状態であるかのギャップも認識できた。自己紹介のポイントでもあった自分がどういう風に見られたいかはまず自分で明確なイメージを持たないとその姿にはなれないなと感じた。

《2日目》



内観と向かい合う時間はとても貴重で客観的に自分のなりたい姿を捉えることができた。それ以降の時間では具体的な方法を見て聞いてトライすることで本当に心がけるべきポイントが”否定しない”と”聞く”に集約されていると感じた。

《3日目》

コミットメントの重みを改めて感じた。自分との闘いであるが、宣言することでこうも気持ちが引き締まるものかと驚いた。やるしかないという気持ちで毎日の歩みを決して止めることなく進んでいこうと強く思います。牧野さんに何としても自分の成長をした姿を見てもらいます。

アリコジャパン

T.M

好きな事をやろうとすると不安になる。どうでもいいことは不安にならない。ならば不安になりましょう。そして不安な気持ちを大切にします。

心理学、相手の行動、目の動きにより、その人が考えていることが分かる。「まずは」加入の手続きについて「だけ」と言いかえただけで伝わる事がかわってくるのがわかりました。



ハガキを出すメリット、届いたところで結論が出ており余計な事を言わなくてもよい。

何日が良いか確認するだけです。

目標達成シートではなく、予定達成。明日6時に起きる予定であれば、起きます。

目標→予定は静かに自分の中で確認して、余計な事を言わないで実施する。

自分のやるべき事がこの3日間で分かりました。あとはいかにめげずに毎日やり続けることだと確信しました。ありがとうございました。

ソニー生命

宮崎 通孝

《1日目》

これまで社内研修トレーニングの他、社外の自己研修に積極的に参加してきました。その研修仲間から「顧客創造研修」のことを聞いて、一度参加してみたいとずっと思っていたところ幸いにもタイミングが合い今日受講できました。

牧野先生の語り口（特に感想を述べて頂くとき、自分では全くダメだと落ち込んでしまいそうだったけど、予想とは正反対に前向きな自信を与えて下さる語り口）に前向きにヨシッという気持ちになりました。

また、全ての内容が新鮮な気付き、肩の力がスーッと抜け、自分がモンモンとしていたのは何が原因か分かったようなスッキリした気持ちに初めてなりました。ありがとうございます。

《2日目》

1.自分の本当のところについて自分の本音、望んでいることを気付かないでいる自分と、なんとなく分かっているけど気付かないふりをしている自分、フタをしている自分があることがハッキリした。勇気をもって求めているもの、ありたい姿など明確にすることでスッキリした。



2.お客様との関係を劇的によくするために今まで自分を中心に“説得”型だったことに多少ショックを受けた。しかし、お客様の言葉にフォーカスすることがお互いに本当にハッピーなことだと理解できた。これが自然にできるようになれば、自分が求めていた「紹介率アップ」が必然的に高まるのではと確信した。

《3日目》心理学についてとドクターズセールスメソッドはすごく参考になった。「腹の底に落ちる」という表現があるが、真にその通りだった。今まで自分中心（自己満足）の部分を生懸命に鍛えることばかり考えてきて結果苦しんでいたような気がする。お客様のことを考えてということが初めて理解できた。

予定達成シートを発表し、スッキリした。これがコミットメントするということ。自覚した。

3日間、顧客創造研修に参加してよかった。初日は、もっと早く参加すれば良かったと思ったが、3日間終了した感想はこれまでの経験があったから今回の研修の成果が倍になってわかったということ！

よかった。ほんとうにありがとうございました。

第32回東京開催 2010年 9月 8日～9月 10日

《1日目》

再受講であるが、受講の目的は人を動かす言葉の使い方を学ぶ為であった。

どうしたら気持ちよく納得して話を聞き、契約に至るか、具体的な情報が得れた。

今まで以上に高い確率で契約を頂けそうな手ごたえがある。ありがとうございました。

《2日目》

今日の気づきは「自分はお客様の話を、要望を、聞いていなかった」という事です。



3つの保険の説明をする際によく分かったのですが、機能・効用を話すのが主で相手の考えや希望を聞くのが全く足りなかった事が体感できました。頭では分かっていたもとても難しい事なので、これからは意識して改善していきたいと思います。

《3日目》

3日間の研修で得られたことは

- 1.自分は自分。自然体でいれば良いこと。良く見せる必要はない。
- 2.自分の意見・知識をお客様に押し付けない
- 3.人（お客様）を動かすに人（お客様）の話をよく聞くこと。願望にフォーカスすること。

人命を扱う生命保険という仕事は、人を動かすという意味においてとても難しいと思います。

気持ちをくみ取り、より良いコトバを用いてお客様に喜ばれる仕事をしていきたいと思います。

気付きの多い研修でした。ありがとうございました。

代理店

Y. N
