



## プランのご紹介

PLAN

### 〈ベーシック〉営業の原理原則を徹底して体得する研修

A  
パック

期間 1日(6時間研修)

費用 10人以下:88万円(税込)  
11人~30人:198万円(税込)

売れるマインド、基礎的なアイスブレイク、ヒアリング、プレゼンテーション、クロージング。

B  
パック

期間 2日(12時間研修)

費用 10人以下:168万円(税込)  
11人~30人:278万円(税込)

相手の感情を動かす「初めまして」から「ご契約ください」までのトークスクリプトの作成。

C  
パック

期間 3日(18時間研修)

費用 10人以下:238万円(税込)  
11人~30人:348万円(税込)

「考えます」「比べたい」「今じゃない」「相談したい」「お金がない」と言われた時のトークスクリプトの作成。



## 講師のご紹介

CONSULTANT

### 営業で人生を面白く!

今、世の中にはモノ・コトが溢れている時代です。しかもそのモノ・コトの質も年々、向上しています。昔は、行動すれば売れた、商品が良ければ売れた、ゴリゴリいけば売れた時代ですが、今はそうはいきません。お客様のレベルも上がっていますし、営業パーソンのレベルも上がっています。さらに営業という仕事が一筋縄でいかない時代になっています。今後より厳しくなるのは目に見えています。「営業はセンス」「お客様次第」という方に「営業の原理・原則」を共有していくのが私の使命です。私自身もそうですし、このメソッドを体得した多くの営業パーソンが結果を出しています。営業というものを仕事だけで終わるのではなく、プライベートでも活用して人生を面白く過ごして欲しいです。

営業コンサルタント 中西 晃久



〒453-6114  
愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12  
グローバルゲート 14F

資料請求や、研修についてのお問い合わせはこちらまで

☎052-433-7177

●受付時間 / 00:00~00:00  
●定休日 / □曜日

webからのお問い合わせはこちら



営業社員の  
営業力に  
お悩みの方へ

指導にかかる、時間や人員への負担を  
軽減したくないですか?

受講者の  
のべ **30,000人突破!**

企業研修  
実績 **94社以上**  
(東証一部上場企業含む)

# シン営業メソッド のご紹介



誰でも再現可能な  
「売れる」具体的なセリフ作りで  
確実に営業社員の営業力を向上させます!

### 不動産仲介会社様の事例

1,200万円/月

営業社員数6名

研修実施  
1ヶ月後

2,100万円/月

営業社員数6名

受注額  
**1.75倍**

※昨年度対比で年増受注額が約1.7倍。

### 受講企業様例



※一部抜粋 ※順不同、プレ研修含む ※個人時代の実績含む

先着  
**30社  
限定**

**無料トライアル研修実施中!**

この機会にぜひお試しください!



## こんなお悩みはありませんか？

- ✓営業マンの成績がバラバラ
- ✓部下に教えても結果が出ない
- ✓部下に教える時間がない
- ✓部下の教育の仕方がわからない
- ✓目標の売上を達成できない

## 悩みの原因 ▶ 営業の原理原則を知らない

### 理由

自身の経験則でなんとなくの営業をしているので、売れない人、売れる人が出てくる

### 結果

売れる再現性が確保できない



## シン営業メソッドならお悩みを解決できます！

「営業の原理原則」を理解し、実践すればメンバー全員が今より売上を上げることが可能です。

POINT 1 各業界のトップセールスパerson 78人の商談音声徹底分析！

POINT 3 さらに統計学、心理学、脳科学のノウハウを取り入れメソッド化に成功！

POINT 2 何をやっていて、やっていないのか = 営業の原理・原則の共通点を抽出！

POINT 4 実際にシン営業研修を受講した企業の売上が劇的に増加！



## シン営業メソッドの特徴

FEATURE

### 実践的な研修

一方通行の座学ではなく、ワークとロールプレを取り入れた、より実践的な研修を行います。お伝えしたことを、すぐに実践していただくので、実際の営業シーンでも再現が可能です。

### 誰でも再現可能

他社の研修によくある、講師自身の個人的な体験や手法ではなく、各業界のトップセールスパerson 78人の商談音声から、共通点をピックアップし、誰でも再現可能なセリフに落とし込みました。

### 企業の営業ノウハウに

一度身についたメソッドは、企業の営業ノウハウとなり、社内研修などにも応用できるので、永続的に営業力を上げることができます。

## 受講者から喜びの声を多数頂いております！

VOICE



### 年間の売上が倍以上になりました

セールスの段階をフレームワークで理解できたので、営業がうまくいかなかった時に自分のセールスプロセスのどこがどのように壊れていたのか？を振り返られるようになった。そのことで自分でもわかるくらい営業が上手くなった。中西さんに会ってから年間の売上が倍以上になりました。

マネジメント研修会社 石田 一真 様



### クロージングのクレが格段に変わる

以前は感覚で営業を行っており、何が正解か、不正解か全くわかりませんでした。メソッドを知ってからは、営業の中で何をしたらいいか明確にわかり、確信を得た営業活動ができます。特にクロージングのクレが格段に変わります。ポイントを外さないところが素晴らしいです。

アーキ不動産 代表取締役 石原 秀昭 様



### 30倍ぐらゐの費用対効果

研修を受けたほとんどの営業が、トップの営業社員並みの売上に近づくことができました。さらに、これまで受けた別の営業研修では、時間が経つと元の水準に戻っていましたが、1年経った今でも高水準の売上を達成し続けています。本当に30倍ぐらゐの費用対効果が抜群の研修でした。

株式会社TMC 代表取締役 村田 隆雄 様



## シン営業メソッドの内容

ABOUT METHOD

講師自身やトップセールスパerson 78人の営業経験を体系化して、6カテゴリー、全42項目の原理・原則に分類しパッケージ化したものです。法人から個人まで、万人に受け入れられた営業ノウハウをお伝えします。

マインド	アプローチ	ヒアリング	プレゼンテーション	クロージング(表)	クロージング(裏)
自信	好意	現状把握	テストクロージング	アンカリング	YES・NO
絶対心	全身全霊共感	現状認識	自己クロージング	サンドイッチ	PREP
知識	誉め殺し	地獄	ボリューム	GOAL	相談つづし
役割意識	A S	天国	5性方	お客様の声	はずし
当たり前感	論点確認	事例紹介	びったり	大多数	すかし
一定心	ルール確認	つぶし	両面提示	通し	持ち上げ
正義心	自己紹介	体感	3E法	5回断言	譲歩

商談の「はじめまして」から「ご契約ください」までの重要なポイントのセリフ作成をします。

STEP 1



### セットアップ研修

「営業の原理・原則」に基づき、やって良いこと、ダメなことをふまえ、**基礎の部分**を徹底します。「売れる考え方」「売れる言動」「売れる行動」を含めて、その場で体得していただきます。

STEP 2



### ヒアリング研修

アプローチで**商談を有利に進める**ためにやるべきことをお伝えします。お客様に「このままだとまずい」と感じてもらうための、貴社のサービスに当てはめた、具体的なセリフを手に入れていただきます。

STEP 3



### プレゼンテーション研修

プレゼンのポイントは、**理屈で納得**してもらい、**感情を動かして行動**してもらうことです。2つのポイント7つの重要なメソッドを用いて、貴社のサービスに当てはめたセリフを作成していきます。

STEP 4



### クロージング研修

ヒアリングやプレゼンテーションが上手でも、クロージングで刺さらないと契約には至りません。**お客様から「契約します」と言ってもら**うための、7つのメソッドをお伝えして効果的なセリフを作成します。

STEP 5



### 上級研修

お客様は、契約の土壇場になると、「検討します」と言って決断を後回しにします。お客様から「検討します」「比べたい」など言われた時の**適切な対処法**や、**効果的な切り直しトーク**を数種類作成します。



誰でも売上向上の再現性が取れる営業が可能に！