

A man in a grey suit and blue tie is speaking at a podium in a conference room. He is looking slightly to the right. The background shows a whiteboard and a brown wall. The foreground is dark, showing the silhouettes of an audience.

「売れる」具体的なセリフが手に入る



株式会社シン営業



株式会社シン営業

代表取締役

なかにし

中西

あきひさ

晃久

- 三重大学大学院工学研究科卒業
- 不動産営業 ————— 1年
- 営業研修 ————— 5年
- 某営業会社 ————— 月間歴代最高売上 (16年間)
- 某営業会社 ————— 年間歴代最高売上 (16年間)

営業研修・セミナー・講演

受講者 のべ

30700人 以上

企業研修実施

(東証一部上場企業含む)

94社



受講者の感想

「営業をここまで言語化して話してる人は初めて」



USEN



受講者の感想

「プライベートでも大いに活かせる」



東証一部上場

学情 (名古屋支社)



受講者の感想

「『営業』に対する考えが、大きく変わりました」





受講者の感想

「苦手なクロージングが得意になりそうです！」



明治安田生命



受講者の感想

「理論的で全世界で通じる内容だった」



ベトナム 師範大学・ダナン大学

ほかの実績

東証一部上場企業 | 営業代行会社
中小企業 | 個人事業主 | 営業パーソン

USEN

東証一部上場

学情

 **LTC Partners**

 **TOKYO FUTON COMPANY**

 **明治安田生命**

立ちどまらない保険。

MS&AD 三井住友海上あいおい生命

 **Nexyz.Group**

 **保安道路企画株式会社**
HOANDORO KIKAKU

 想いに寄り添い、つなげる未来
プラス バイプラス

ともにえがく、みらいを。

neocareer
GROUP

 人とまちを結ぶ
マミー不動産

 **モリ不動産**

 **Oriental Gold**
株式会社オリエンタルゴールド

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



セットアップ

ヒアリング

プレゼン

クロージング

弊社が数々の営業の悩みを解決できる理由



- 1** 各業界のトップセールスパーソン78人の商談音声を徹底分析！
- 2** 何をやっていて、やっていないのか
=営業の原理・原則の共通点をピックアップ！
- 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！
- 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！

誰でも売上向上の再現性が取れる営業が可能

シン営業メソッド ~ 42の原理・原則 ~

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,SO
絶対心	全心身共感	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	相談つぶし
役割意識	AS	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	ぴったり	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

こんな「お悩み」ありませんか？

- ✓ アポ獲得率が低い
- ✓ 成約率が低い
- ✓ 営業マンの成績がバラバラ
- ✓ 部下がなかなか売れない
- ✓ 部下の教育の仕方が分からない
- ✓ 部下に教える時間がない
- ✓ 部下に教えても結果が出ない
- ✓ 感覚でセールスしている
- ✓ 目標の売上を達成できない
- ✓ 「検討します」の攻略法がわからない
- ✓ 売れるトークスクリプトがない
- ✓ ヒアリングで深掘りができない
- ✓ クロージングが弱い

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



実は

91%
以上

業界を問わず、日本全国の
91%以上の経営者や
マネージャーが、営業に
関する悩みを抱えています。

しかし、【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。

弊社が数々の営業の悩みを解決できる理由



- 1 各業界のトップセールスパーソン78人の商談音声を徹底分析！
- 2 何をやっていて、やっていないのか
=営業の原理・原則の共通点をピックアップ！
- 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！
- 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！

誰でも売上向上の再現性が取れる営業が可能

マーケティングにお金をかけて…



いくら集客してもセールス力が弱いと
効果的に**売上は伸びにくい**

お客様の声



理論的で再現性も高い!

元東証一部上場勤務 最年少営業所長 支店売上全国1位
木村 勝敏 様

営業研修を7種類ほど受けてきましたが、他と比べると圧倒的にわかりやすく、理論的で再現性も高いと確信できる研修でした!



年間の売上が倍以上に!

マネジメント研修会社 最年少研修講師
石田 一真 様

自分のセールスプロセスのどこが悪いのかがハッキリ解明できた。年間の売上が倍以上になりました。嫌な思いもせず楽しかった。



確信を得た営業ができます

不動産会社 代表取締役
石原 秀昭 様

営業の原理・原則がわかったので、お客様を目の前にしても動じなくなりました。クロージングのキレが格段に変わります。



翌月に80%の成約率を達成

SNS運用代行業、アフィリエイト事業、オンラインコーヒー卸販売業
服部 裕紀 様

成約率が20%前後だったが、受講した翌月には80%に上がりました!内容の再現性が非常に高いです。

【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。



ヒアリング研修

Hearing

アプローチでアイスブレイクや、**商談を有利に進める**ためにやるべきこと、ニーズに引き出し方、問題の拡大化をします。
お客様に「このままだとまずい」と感じてもらうための、貴社サービスにぴったり当てはめた、具体的なセリフを手に入れていただきます。



プレゼンテーションのポイントは、**理屈で納得**してもらい、**感情を動かして行動**してもらおうことです。2つのポイントに重きを置いて、7つの重要なメソッドを用いて、貴社サービスに当てはめたプレゼンテーションのセリフを作成していきます。



クロージング研修

Closing

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、クロージングで効果的なセリフを作成します。



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」「相談します」などを言われた時の**適切な対処方法や、効果的な切り返しトーク**を数種類作成していきます。



弊社の研修を導入する利点まとめ

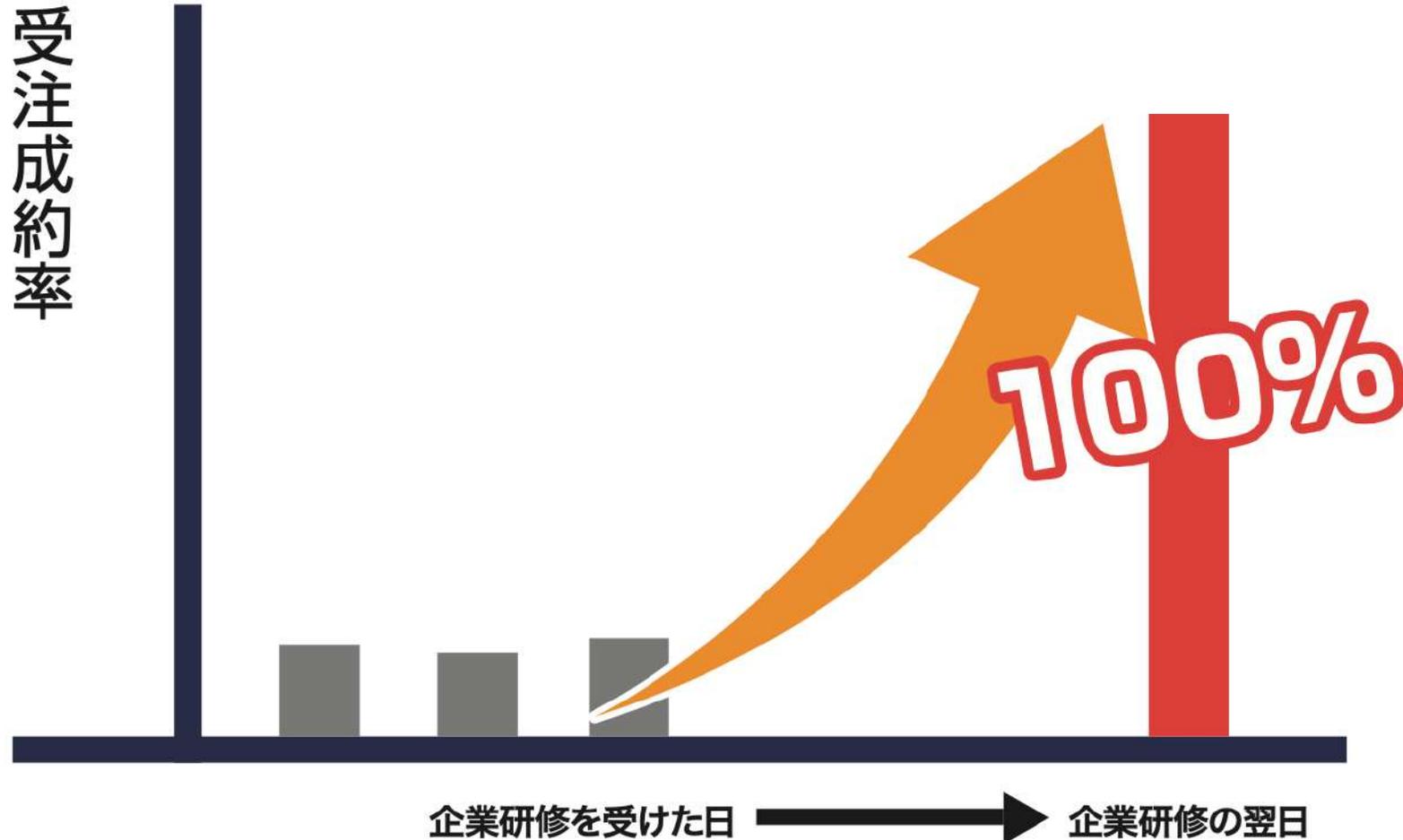
- ☑ 全体の成約率が**上がり**、売上や利益率が**上がる**
- ☑ 社員が売れるようになるので、関係者全員の笑顔が**増える**
- ☑ 社員の給料も増やすことができるので、離職率が**下がる**
- ☑ 離職率が下がるので、求人コストも**下がる**
- ☑ 社員育成に悩まなくて済み、他のことに時間を割ける



澤田 哲也 様

株式会社シェア
プロモーションマーケティング部

1度この企業研修を受けるだけで、
営業パーソンの成長と、独り立ちが劇的に早まります！
指導者層は、**ここで作成する「オリジナルマニュアル」**に沿った
形で、部下を公平・確実に育成できます！
年間を通して、**1億円以上の価値がある研修**だと思っております！





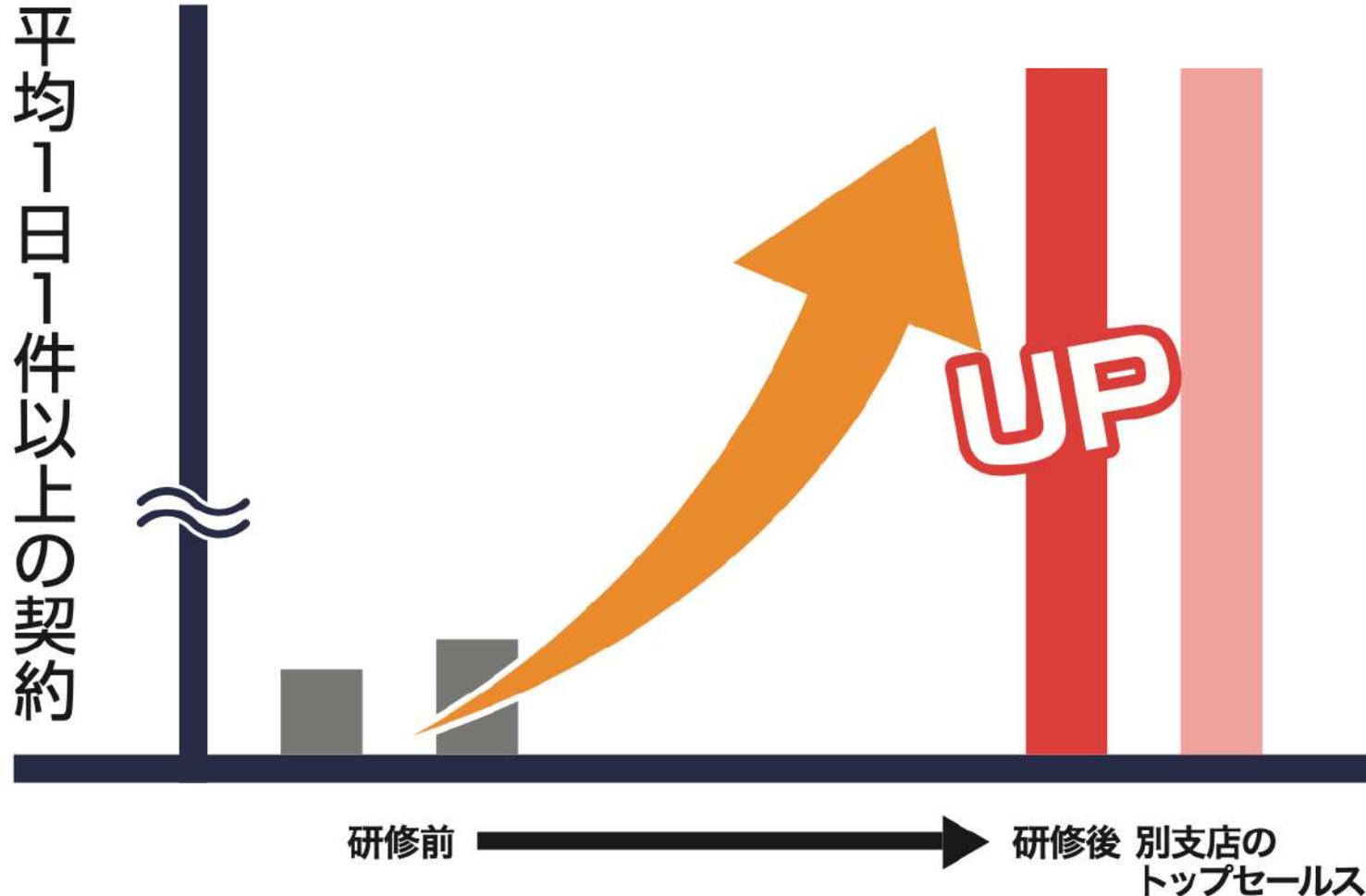
是非ですね、研修のほうを受ける事をおすすめさせていただければと思います

岡部 孝洸 様

株式会社シグナストラスト
取締役

まったく契約を取れていなかった社員が、今は平均1日1件以上の契約をあげていて、すでに別支店のトップセールスに追いつく成果を出しています！

これまで受けたいくつもの研修に比べて非常に中身が濃く、値段がつけられないほど価値のある時間でした。





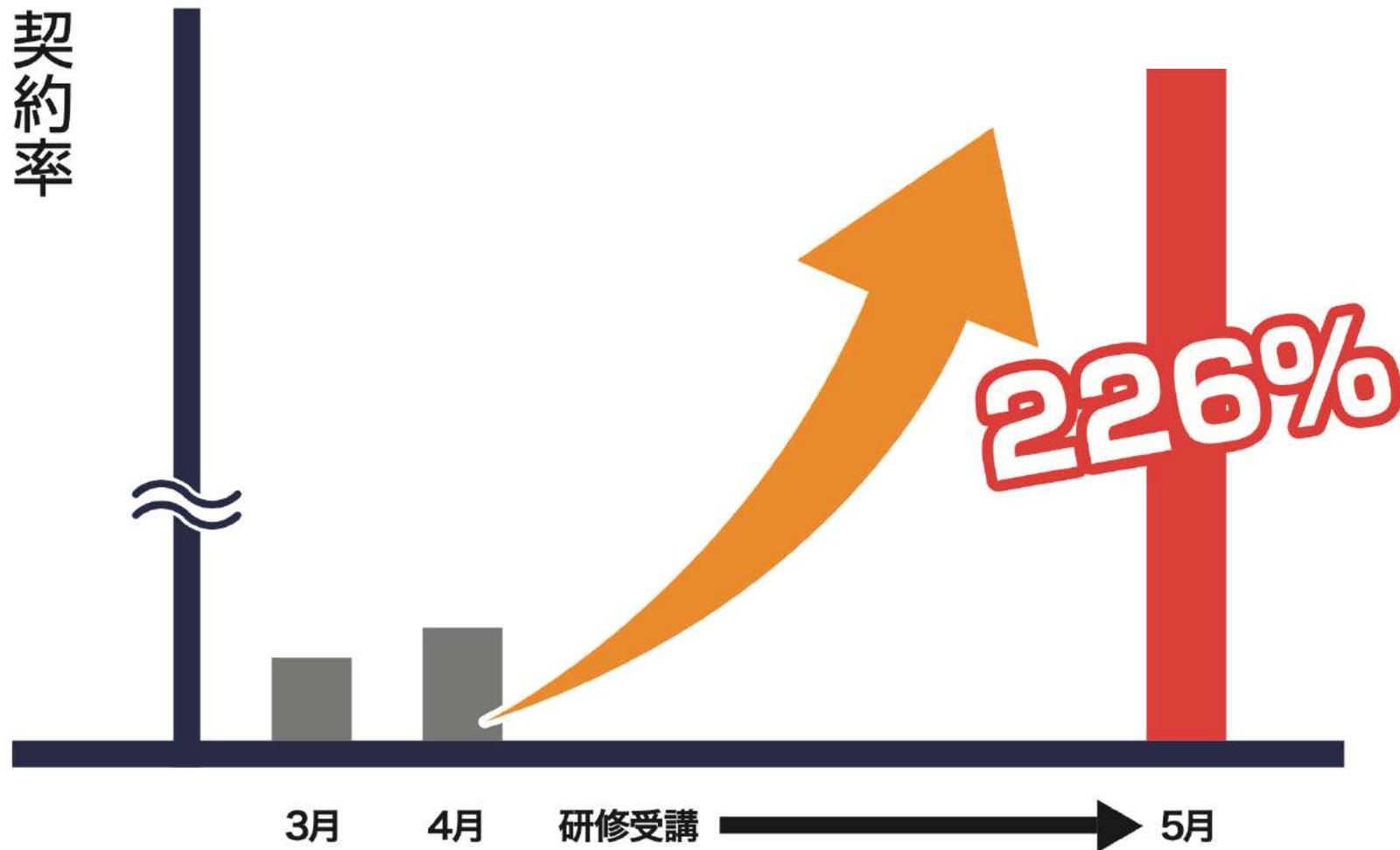
赤壁 彩子 様

株式会社シンクスマイル
営業2年目

結論からお伝えすると
契約率が一気に上がりました

結論から言うと、**契約率が一気に上がりました。**
もともと週に1契約くらいだったのが、研修後は週に2～3本
あがります。

**これまでのやり方では契約が頂けなかったお客様からも、
契約を頂けるようになったことは大きな変化です！**





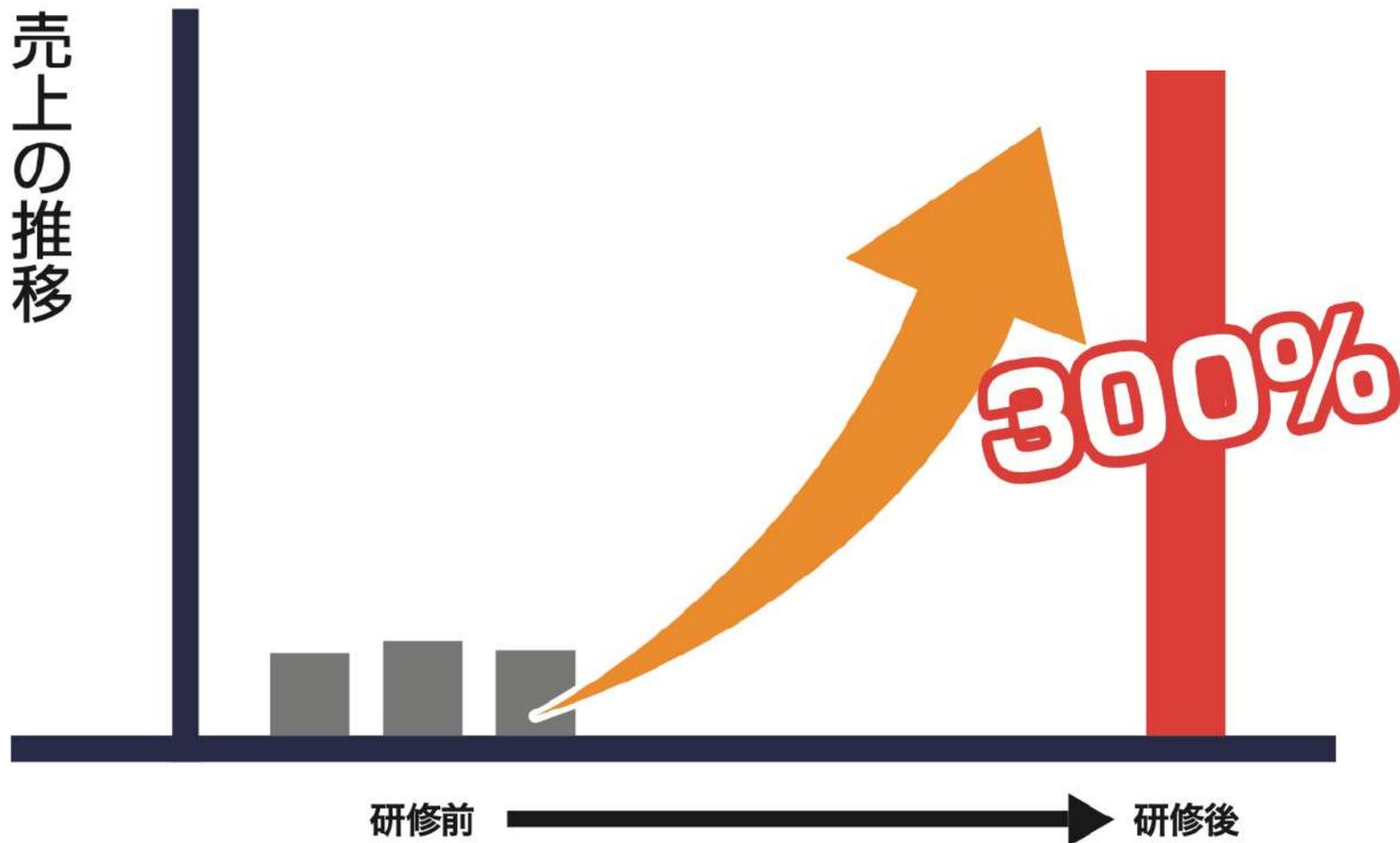
凄い未来が見えてる状態ですね

加屋 陽士 様

未来電子テクノロジー株式会社
営業部マネージャー

1番いいなと思うのは、売上げが2倍3倍になるだけじゃなくて、アポを獲得できるずっしりした基盤ができたことです。アポで母数がどんどん増え、テンプレを使って成約率も上がり、底力があがっています！これから入ってくるインターン生たちが、手間もコストもかからずに成約を増やしていけると、数千万円とか億いってもおかしくないような、無限大の未来が見えています！

売上の推移



シン営業研修を受講した結果

	研修受講前	研修受講後
個人 外資系保険営業	契約件数 約5000人の中で 816位	契約件数 約5000人の中で 2位
個人 マネジメント研修講師	1年で 売上 3,000万円	3ヶ月で 売上 3,000万円
個人 不動産仲介営業	社内順位 59人の中で 13位	社内順位 59人の中で 1位
法人 某ディーラー	代理店 500法人の中で 50位	代理店 500法人の中で 2位
法人 塾運営会社	月間売上 700万円	月間売上 3,000万円

料金表

	プランA	プランB	プランC
回数 ※6ヶ月継続	1回/月 90分～120分	2回/月 90分～120分	4回/月 90分～120分
内容	<ul style="list-style-type: none">■ 商談録音フィードバック■ 質疑応答■ ロープレチェック	<ul style="list-style-type: none">■ 商談録音フィードバック■ 質疑応答■ ロープレチェック■ トークスクリプト添削	<ul style="list-style-type: none">■ 商談録音フィードバック■ 質疑応答■ ロープレチェック■ トークスクリプト添削■ 研修
料金 ※4名以下、15名以上の場合は要相談	398,000円+税	648,000円+税	898,000円+税

料金表

	セットアップ研修	ヒアリング研修	プレゼンテーション研修	クロージング研修	上級研修
時間	6時間	6時間	6時間	6時間	6時間
内容	<ul style="list-style-type: none">■ 営業の原理・原則■ マインドセット■ 営業の流れ■ 7個の重要メソッド	<ul style="list-style-type: none">■ ヒアリングの基本■ 問題認識■ 問題拡大■ 7個の重要メソッド	<ul style="list-style-type: none">■ プレゼンテーションの原理・原則■ プレゼンテーションの流れ■ 7個の重要メソッド	<ul style="list-style-type: none">■ クロージングの原理・原則■ 反論処理の原理・原則■ 7個の重要メソッド	<ul style="list-style-type: none">■ 全ての営業の応用■ 7個の重要メソッド
料金	98,000円+税	98,000円+税	98,000円+税	98,000円+税	98,000円+税

5名以上1名あたり

※4名以下の場合は要相談



株式会社シン営業

コンサルタント 営業部部長

たちいり ゆうひ
立入 雄飛

- 不動産売買仲介会社に就職
- 入社2年目で社内**トップ営業**（10年以上続く企業）
- FC加盟店で関西圏・**売上表彰**を獲得
- 某営業研修会社にて、
歴代最年少営業コンサルタントに昇格