

1 Stairway to success	時間	講師	資料 添付	2 見込客の発見	時間	講師	資料 添付	3 セールスプロセスのポイント	時間	講師	資料 添付	4 TELアポ	時間	講師	資料 添付	5 FA	時間	講師	資料 添付	6 ニードセールス	時間	講師	資料 添付
Welcome to イタダキ！パート1 ～講師紹介とMission/Visionについて～	6:37	かわP	有	1 見込客の発見がうまくできない人の共通点	6:24	かわP		1 セールスプロセスのポイント	14:42	かわP		1 TELアポの目的	5:14	かわP		1 ファーストアプローチの目的	6:33	かわP		1 保険業界の中で生き残るための戦略とは？その1	10:18	かわP	
Welcome to イタダキ！パート2 ～学びに関する世の中の動き～	11:51	かわP		2 ファンクラブマーケティングとは？(マーケットの拡大の方法(X-Y-Z))	6:33	かわP						2 TELアポのポイント3つ	6:18	かわP		2 <ロープレ> 定期付き終身保険を使ったFA	8:44	かわP	有	2 保険業界の中で生き残るための戦略とは？その2	7:21	かわP	
Welcome to イタダキ！パート3 ～イタダキ視聴にあたって(用語の整理など)～	7:34	かわP		3 セールスプロセスの全体像をつかむ(見込み客発見のメカニズム)の前半	7:07	かわP						3 メラビアン の法則	6:47	かわP		3 定期付き終身保険を使ったFA 解説	3:33	かわP		3 保険業界の中で生き残るための戦略とは？その2 補足～ついでにポテトも如何ですか？～	4:40	かわP	
				4 セールスプロセスの全体像をつかむ(見込み客発見のメカニズム)の後半	8:35	かわP						4 <ロープレ> ベースマーケットへのTELアポ ロープレ	5:26	かわP	有	4 <ロープレ> お客様が聞いてためになるFA	15:40	かわP	有	4 コンサルティングセールスとニードセールスの違い	8:10	かわP	
				5 セールスプロセスと感動曲線(紹介をいただくイミダシについて)	11:29	かわP						5 <ロープレ> 紹介によるTELアポ ロープレ	10:59	かわP	有	5 お客様が聞いてためになるFA 解説	2:19	かわP		5 ニードセールスとは？(Step1)	11:18	かわP	
				6 ファンクラブマーケティングのコツ(応援したくなる人とは？)	5:48	かわP						6 <ロープレ> TELアポ 反対処理 ロープレ	4:03	かわP	有	6 お客様が思わず身を乗り出しちゃうプレアプローチ～「ポクリ進きたいですか？」トーク～	6:13	かわP		6 ニードセールスとは？(Step2)	6:54	かわP	
				7 なぜベースマーケットからいくのか？	7:12	かわP						7 TELアポのスキルを上げることが一番の近道	8:31	かわP		7 お客様が思わず身を乗り出しちゃうプレアプローチ～「生老病死」トーク～	6:56	かわP		7 ニードセールスの3つのフェーズ	13:46	かわP	
				8 職場ハンザイ(なぜマーケットが売れるのか？)	7:30	かわP													8 お客様の期待値を超えていけ！！	8:01	かわP		
				9 なぜ紹介による見込み客発見がベストなのか？	10:41	かわP													9 だからこそプロフェッショナルの営業マン、だからこそニードセールス	10:42	かわP		
				10 We live on the List ～ワクワクするリストを作ることこそ営業マンの最も大切な仕事～	10:37	かわP																	

7 FF	時間	講師	資料 添付	8 設計概念	時間	講師	資料 添付	9 プレゼンテーション	時間	講師	資料 添付	10 クロージング(ちょっと高いを乗り越えて)	時間	講師	資料 添付	11 クロージング(ちょっと考えたいを乗り越えて)	時間	講師	資料 添付	12 証券受領確認	時間	講師	資料 添付	13 紹介入手	時間	講師	資料 添付
1 FFの目的と大切なスキル2つ	8:03	かわP		1 BEST PLANの考え方	9:56	かわP		1 プレゼンテーションの目的と3つのポイント	5:42	かわP		1 クロージングの目的	6:04	かわP		1 seek the hidden objection ～3つのP+C は大丈夫ですか？～	5:55	かわP		1 すべては紹介入手のために！	5:01	かわP		1 紹介入手の目的	5:40	かわP	
<ロープレ> 2 3つのライフステージ(独身)つかみ～独身のステージ	14:01	かわP		2 かわP 感動秘話～新人時代の親友との商談～	8:18	かわP		2 Magic of Life Insurance	9:13	かわP		2 クロージング 反対の種類	6:15	かわP		2 seek the hidden objection ロープレ	6:05	かわP		2 証券受領確認、100%全力でやりきってる？	8:09	かわP		2 紹介依頼をするにあたって大切なこと(紹介入手のメカニズム)	4:47	かわP	
<ロープレ> 3 3つのライフステージ(独身結婚のステージ～老後のステージ～締め	11:29	かわP		3 お客様の足元を見まくる営業マンと最高の価値あるものを提案してくれる営業マン、あなたはどちらを選びますか？	16:47	かわP		3 データと情報	10:10	かわP		3 「高いよ！」のクロージングのポイントは2つ	6:10	かわP		3 反対処理①「高い買い物なんで、ちょっと考えたいけどどう考えないでしょ?トーク)」	5:50	かわP		3 証券受領確認から紹介入手の流れ	7:04	かわP		3 紹介依頼を受けた時のお客様の心理(紹介が出るかどうかは2つの事で決まる)	10:24	かわP	
<ロープレ> 4 3つのライフステージ(独身)フルバージョン	25:28	かわP		4 セールスとは、価値と価値との交換だ！	17:00	かわP		4 プレゼンつかみ～シミュレーションのフィードバックからの高いの？安いの？～	10:52	かわP		4 クロージングを乗り越える3つの大切なスタンスと考え方①反対を歓迎する	3:57	かわP		4 反対処理②「今日聞いたばかりなんで、1週間くらい考えたい(エンギンハウスの忘却曲線トーク)」	4:54	かわP		4 <ロープレ> リラックストーク前半(つかみ)紹介者のおかけトーク～二日酔いトーク～家事トーク	3:37	かわP		4 紹介入手はAKB方式で！	6:48	かわP	
<ロープレ> 5 3つのライフステージ(既婚)つかみ～いつか必ず起こるリスク	11:27	かわP		5 Do you want to sell the Cheapest or the Best?	8:51	かわP		5 生命保険の5つの魔法の目的とポイント	5:33	かわP		5 クロージングを乗り越える3つの大切なスタンスと考え方②最低5回はクロージングする	4:24	かわP		5 反対処理③「保険に詳しい友達に相談したい(極端な二者択一トーク)」	3:43	かわP		5 <ロープレ> リラックストーク後半(意義、目的)フェアリートーク～通帳記入トーク	6:11	かわP		5 正々堂々の紹介入手～緊張するときモーターティーンを大切に！～	6:26	かわP	
<ロープレ> 6 3つのライフステージ(既婚)万が一起こるリスク	11:03	かわP		6 <ロープレ> 5つの魔法① お亡くなりになった場合	2:08	かわP	有	6 <ロープレ> 5つの魔法② 障害状態になられた場合	5:16	かわP		6 クロージングにおける反対処理の基本スキル ①お客様の気持ちを、きちんとYES BUT法で受けとめますか？	5:54	かわP		6 反対処理④「今の担当者に相談したい(肉屋トーク)」	5:47	かわP		6 <ロープレ> 証券解説:Q&A方式(初級編)	5:51	かわP		6 <ロープレ> 正々堂々の紹介入手	5:15	かわP	有
<ロープレ> 7 3つのライフステージ(既婚)老後の夢～締め	12:07	かわP		7 <ロープレ> 5つの魔法③元気で長生きした場合	4:15	かわP		7 <ロープレ> 5つの魔法④ 障害状態になられた場合	5:16	かわP		7 クロージングにおける反対処理の基本スキル ②ブーメラシハンザイ！	8:07	かわP		7 反対処理⑤「今の担当者に相談したい(仁義トーク)」	2:33	かわP		7 <ロープレ> 証券解説:Q&A方式(中級編)	4:19	かわP		7 正々堂々の紹介入手～紹介入手を切り出すポイント～	9:52	かわP	
<ロープレ> 8 3つのライフステージ(既婚)フルバージョン	34:33	かわP	有	8 <ロープレ> 5つの魔法⑤ 空気をかき混ぜ、反対を乗り越える6つのプロセス	12:18	かわP		8 <ロープレ> 5つの魔法⑥ 保険料の払込が困難になられた場合	3:21	かわP		8 クロージングにおける反対処理の基本スキル ③空気をかき混ぜ、反対を乗り越える6つのプロセス	12:18	かわP		8 反対処理⑥「ずっと払い続けるのが不安(延長定期トーク)」	2:47	かわP		8 <ロープレ> 証券解説:Q&A方式(上級編)	6:59	かわP		8 「ちょっと保険の紹介はね～(私達夫婦はたまたま保険に興味があったんで…)」	2:08	かわP	
9 人は価値あるものにして保険はかけない(ご主人の価値は〇億円?)	7:34	かわP		9 <ロープレ> 5つの魔法⑦ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	6:20	かわP		9 <ロープレ> 5つの魔法⑧ 空気をかき混ぜ、反対を乗り越える6つのプロセス	4:03	かわP		9 クロージングにおける反対処理の基本スキル ④ご夫婦の会話を弾ませお金の出所をさぐる(餅つき大会)	15:22	かわP		9 反対処理⑦「ずっと払い続けるのが不安(自動振替貸付&契約者貸付トーク)」	4:17	かわP		9 <ロープレ> リラックストーク～Q&A方式 フルバージョン	26:44	かわP		9 「ちょっと保険の紹介はね～(二人のわらじトーク)」	2:20	かわP	
				10 <ロープレ> 5つの魔法⑨ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	6:20	かわP		10 <ロープレ> 5つの魔法⑨ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	6:20	かわP		10 <ロープレ> 5つの魔法⑩ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		10 反対処理⑧「ずっと払い続けるのが不安(夢のある光熱費トーク)」	2:41	かわP		10 <ロープレ> 証券解説:Q&A方式(初級編)	5:51	かわP		10 「ちょっと保険の紹介はね～(個人情報の問題もあるんで…)」	2:01	かわP	
				11 <ロープレ> しみ込みタイム	3:49	かわP		11 <ロープレ> しみ込みタイム	3:49	かわP		11 <ロープレ> 5つの魔法⑪ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		11 反対処理⑨「設計書に目を通してから(餅は餅屋トーク)」	3:42	かわP		11 <ロープレ> 証券解説:Q&A方式(初級編)	5:51	かわP		11 「ちょっと保険の紹介はね～(経済的な相談なら、私をご紹介くださいトーク)」	4:32	かわP	
				12 <ロープレ> 保険料の提示	9:25	かわP		12 <ロープレ> 5つの魔法⑫ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		12 <ロープレ> 5つの魔法⑫ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		12 反対処理⑩「保険の勉強をしてから(八重洲ブックセンタートーク)」	2:09	かわP		12 <ロープレ> 証券解説:Q&A方式(初級編)	5:51	かわP		12 「ちょっと保険の紹介はね～(ちょっと考えてからこちらから連絡します)」	3:22	かわP	
				13 <ロープレ> 保険料の提示	9:25	かわP		13 <ロープレ> 5つの魔法⑬ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		13 <ロープレ> 5つの魔法⑬ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		13 反対処理⑪「お金の流れを整理してから(家計簿トーク)」	2:50	かわP		13 <ロープレ> 証券解説:Q&A方式(初級編)	5:51	かわP		13 「ちょっと保険の紹介はね～(ママ友トーク)」	2:20	かわP	
				14 <ロープレ> 保険料の提示	9:25	かわP		14 <ロープレ> 5つの魔法⑭ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		14 <ロープレ> 5つの魔法⑭ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		14 反対処理⑫「転職活動中なので…(2つの転職トーク)」	2:06	かわP	有	14 <ロープレ> 証券解説:Q&A方式(初級編)	5:51	かわP		14 「独身者から既婚者への紹介入手トーク)」	2:28	かわP	
				15 <ロープレ> 保険料の提示	9:25	かわP		15 <ロープレ> 5つの魔法⑮ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		15 <ロープレ> 5つの魔法⑮ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		15 反対処理⑬「今日決められないので、せめて明日まで1日待ってほしい(占い師トーク)」	3:05	かわP	有	15 <ロープレ> 証券解説:Q&A方式(初級編)	5:51	かわP		15 「サラリーマンから自営業者への紹介入手トーク)」	2:37	かわP	
				16 <ロープレ> 保険料の提示	9:25	かわP		16 <ロープレ> 5つの魔法⑯ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		16 <ロープレ> 5つの魔法⑯ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		16 反対処理⑭「今決めないといけないんですか？(ドロボートーク)」	2:21	かわP		16 <ロープレ> 証券解説:Q&A方式(初級編)	5:51	かわP		16 「ちょっと保険の紹介はね～(円グラフトーク)」	2:57	かわP	有
				17 <ロープレ> 保険料の提示	9:25	かわP		17 <ロープレ> 5つの魔法⑰ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		17 <ロープレ> 5つの魔法⑰ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		17 ●独身のお客様の場合 反対処理⑮「親が払っている保険に入っている(仕送りトーク)」	3:46	かわP		17 <ロープレ> 証券解説:Q&A方式(初級編)	5:51	かわP					
				18 <ロープレ> 保険料の提示	9:25	かわP		18 <ロープレ> 5つの魔法⑱ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		18 <ロープレ> 5つの魔法⑱ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		18 ●独身のお客様の場合 反対処理⑯「一応頼みだけは相談したい(4つの決断トーク)」	4:02	かわP		18 <ロープレ> 証券解説:Q&A方式(初級編)	5:51	かわP					
				19 <ロープレ> 保険料の提示	9:25	かわP		19 <ロープレ> 5つの魔法⑲ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		19 <ロープレ> 5つの魔法⑲ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		19 ●独身のお客様の場合 反対処理⑰「お金の管理が苦手なので(給料日トーク)」	2:54	かわP		19 <ロープレ> 証券解説:Q&A方式(初級編)	5:51	かわP					
				20 <ロープレ> 保険料の提示	9:25	かわP		20 <ロープレ> 5つの魔法⑳ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		20 <ロープレ> 5つの魔法⑳ 余命の3ヶ月以内&契約者貸付	3:11	かわP		20 ●独身のお客様の場合 反対処理⑰「まだ独身なんで結婚してからしっかり考えます(Aさん、Bさんトーク)」	4:16	かわP		20 <ロープレ> 証券解説:Q&A方式(初級編)	5:51	かわP					