

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				6:44	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		2 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								
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 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		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								
プロとしての大切なものの考え方スタンス Education&Training(6:48)				6:48	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 ニードセールスとは?(Step1)				11:18	かわP		4 ニードセールスとは?(Step2)				6:54	かわP								
プロとしての大切なものの考え方スタンス①精一杯 学び 働き 遊ぶ(9:29)				9:29	かわP		5 セールスプロセスと感動曲線(紹介をいただくイメージについて)				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 お客様が思わず身を乗り出しちゃうプレアプローチ～「ポクリ遊きたいですか?」トーク～				6:13	かわP		5 お客様が思わず身を乗り出しちゃうプレアプローチ～「老後、HAPPYに暮らすために大切なこと4つ」トーク～				10:01	かわP		5 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	
プロとしての大切なものの考え方スタンス②非常識な結果を出すコツ(7:42)				7:42	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 <ロープレ>お客様のスキルを上げることが一番の近道				8:31	かわP		6 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		6 お客様が思わず身を乗り出しちゃうプレアプローチ～「老後、HAPPYに暮らすために大切なこと4つ」トーク～				10:01	かわP		6 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	
プロとしての大切なものの考え方スタンス③成功するための3つの条件(9:15)				9:15	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 <ロープレ>TELアポ 反対処理 ロープレ				4:03	かわP	有	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 お客様が思わず身を乗り出しちゃうプレアプローチ～「老後、HAPPYに暮らすために大切なこと4つ」トーク～				10:01	かわP		7 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								
プロとしての大切なものの考え方スタンス④平生を大切に(13:03)				13:03	かわP		8 職種ハンザイ(なぜマーケットが売れるのか?)				7:30	かわP		8 <ロープレ>TELアポ 反対処理 ロープレ				4:03	かわP	有	8 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		8 お客様が思わず身を乗り出しちゃうプレアプローチ～「老後、HAPPYに暮らすために大切なこと4つ」トーク～				10:01	かわP		8 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								
プロとしての大切なものの考え方スタンス⑤謙虚な人(7:31)				7:31	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 <ロープレ>TELアポ 反対処理 ロープレ				4:03	かわP	有	9 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		9 お客様が思わず身を乗り出しちゃうプレアプローチ～「老後、HAPPYに暮らすために大切なこと4つ」トーク～				10:01	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が営業マンの最も大切な仕事～				10:37	かわP																																				