



一般財団法人

全国福利厚生共済会

オンライン

ビジネス トレーニング



11.13 Wed
19:30-21:00

市村 圭祐ECM

20代で上京し、人脈もなくビジネス未経験で、
一から人脈を築き上げ独立を果たされた方です。
成長し続ける若きリーダー。
ゼロからでも、どのように歩みを進めていけば
良いのかを教えていただけます。
これから直紹介を出そうとしている方は特に
必見です！

ID・パスワードは当日お知らせします

ビジネストレーニング

～パートナーを作る
0→1の秘訣～



今日の目的

Bさんとしてのスキルと
それに対する捉え方・考え方を把握すること

本題に入る前に・・・

今日のセミナーにどんな視点で臨んでいますか？

~~勉強~~

仕入れ



仕入れ

アウトプット(行動)前提
メモは「やること」を！

物事を前に進めていける人の特徴は

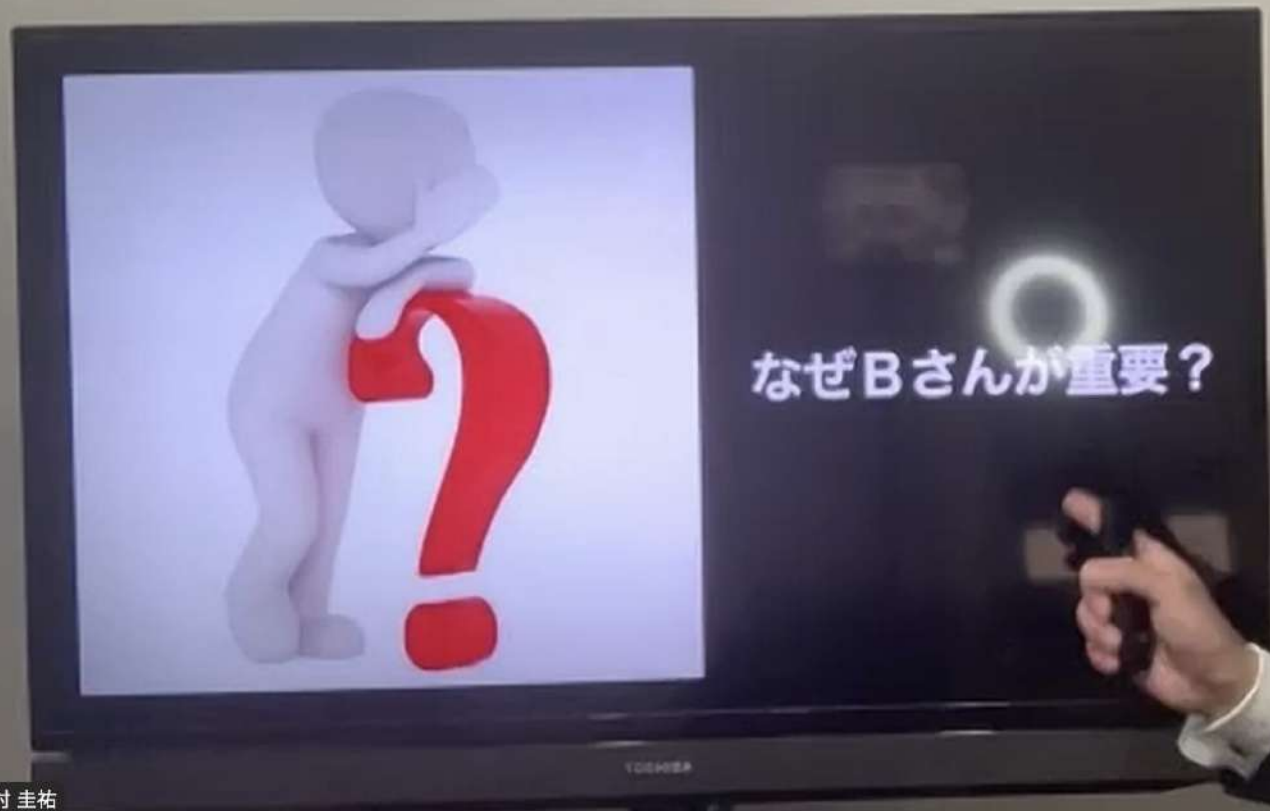
行動で変化を起こしていける人

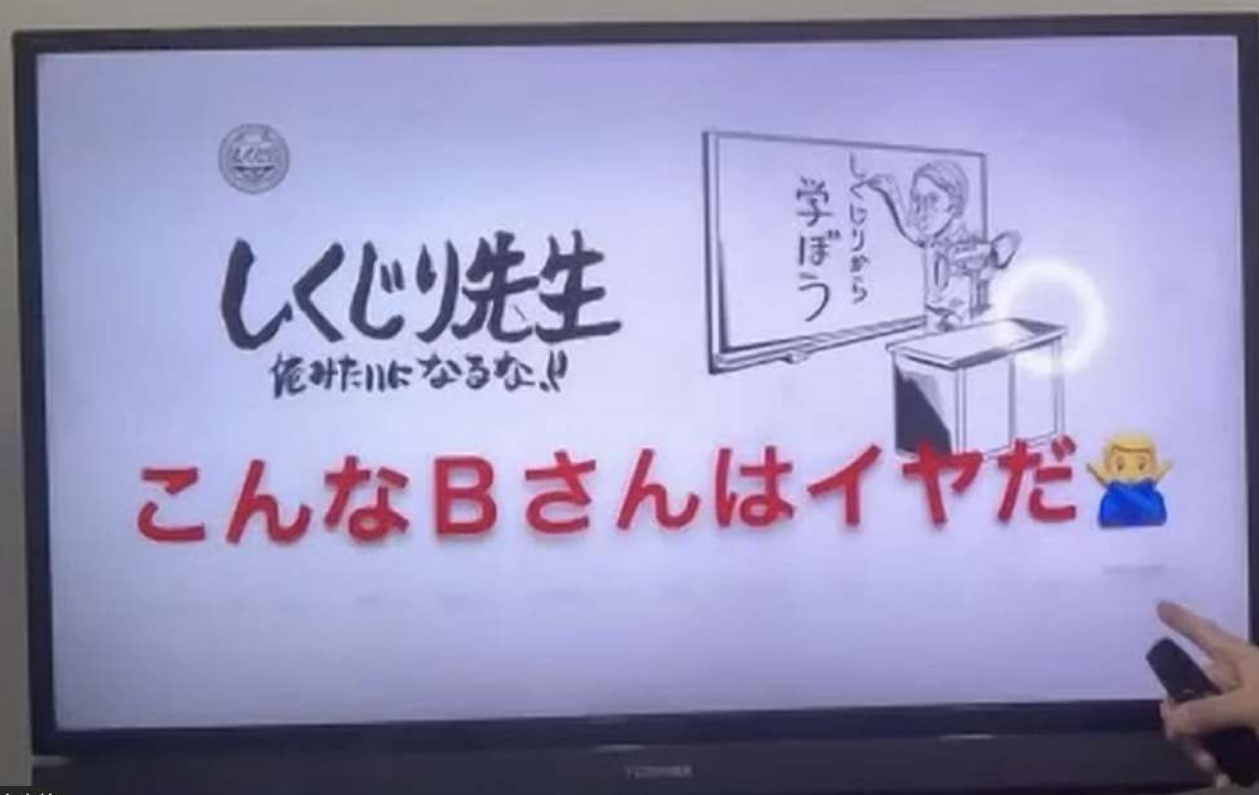
今日の内容を覚える必要はありません

「これをやってみよう💡！」

と思うものを1つでも見つけて

明日の現場から活かしてください





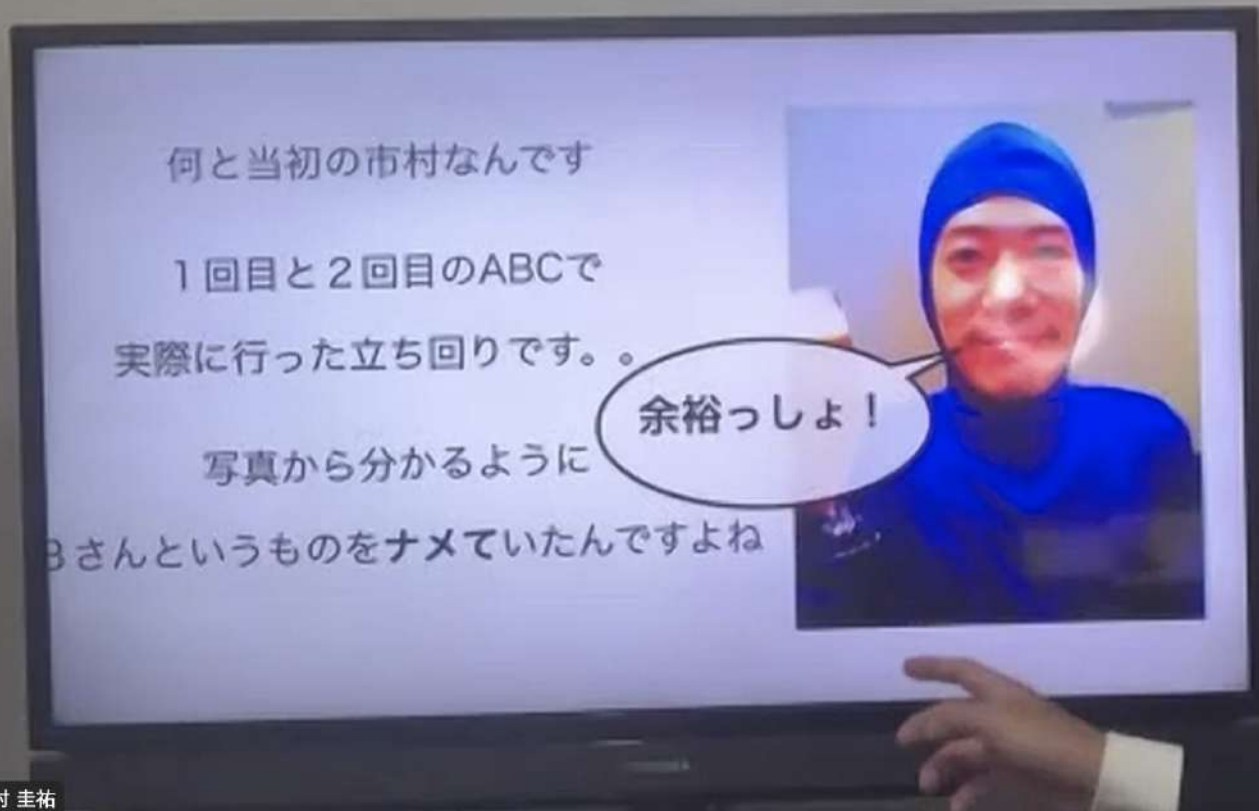


こんなBさんはイヤだ ~その②~

T-UPなし

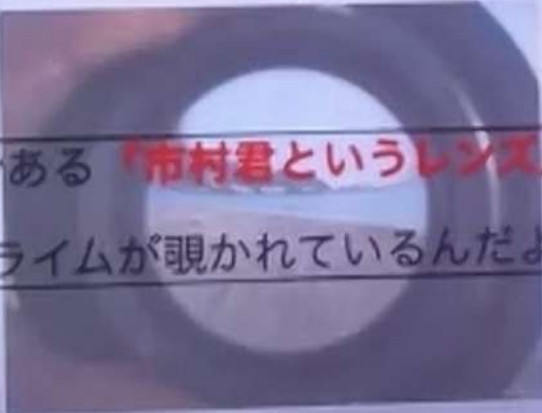
「じゃあよろしくです」の一言だけ
完全に『Aさん任せ』のセッティング
仕事の話をするとは伝えていない





1 番見られているのはBさんの「姿」

どんな表情でプライムを語るのか どの姿勢でプライムに取り組んでいるのか

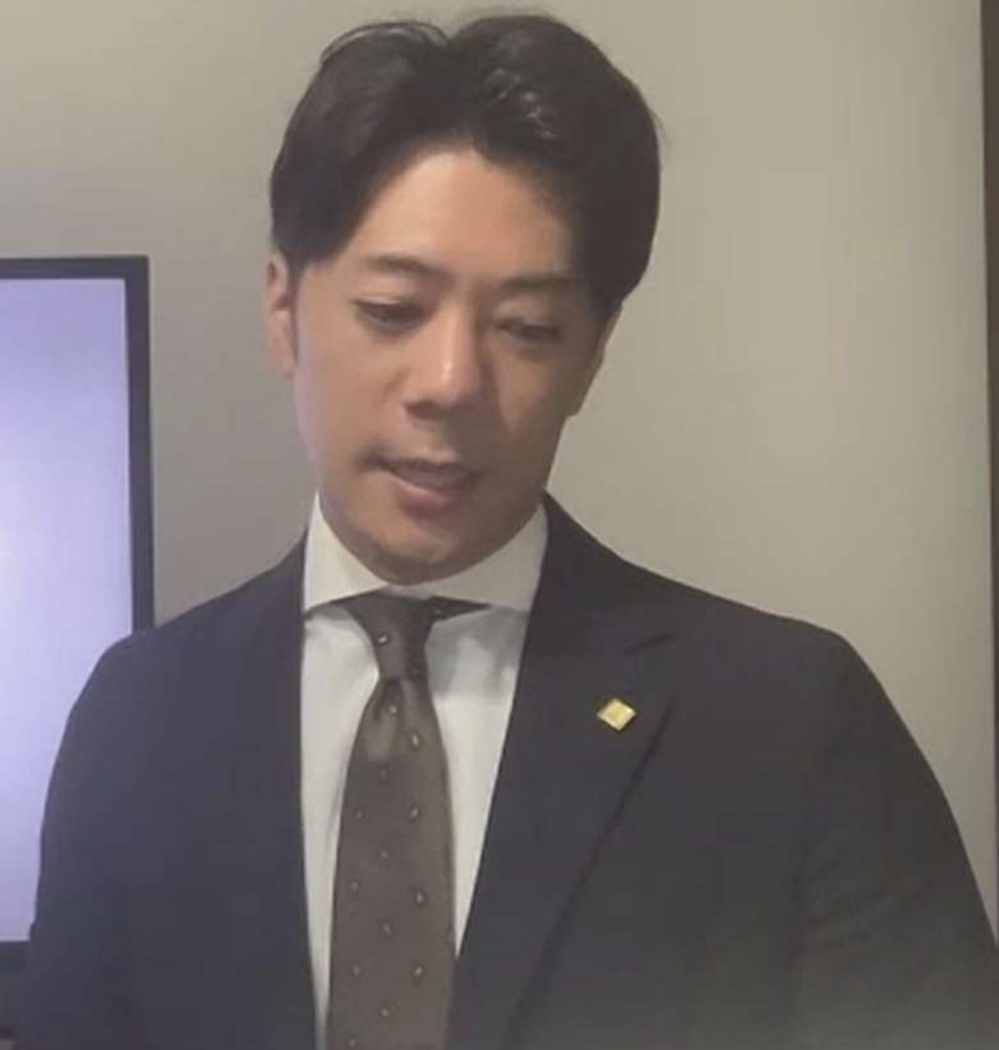
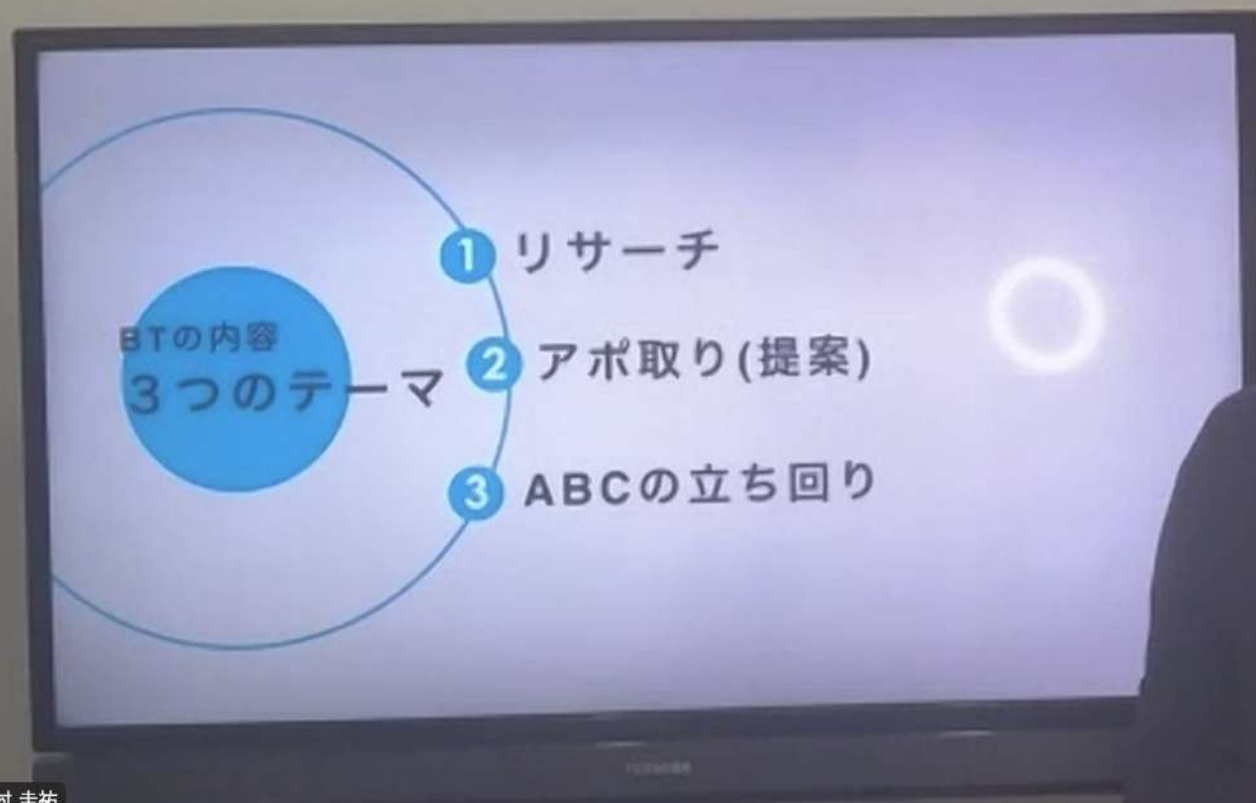


『紹介者である「市村君というレンズ」を通して
プライムが覗かれているんだよ』

そこから心を入れ替え様々なセミナーで研究し
数多くの現場で仮説検証を繰り返しました



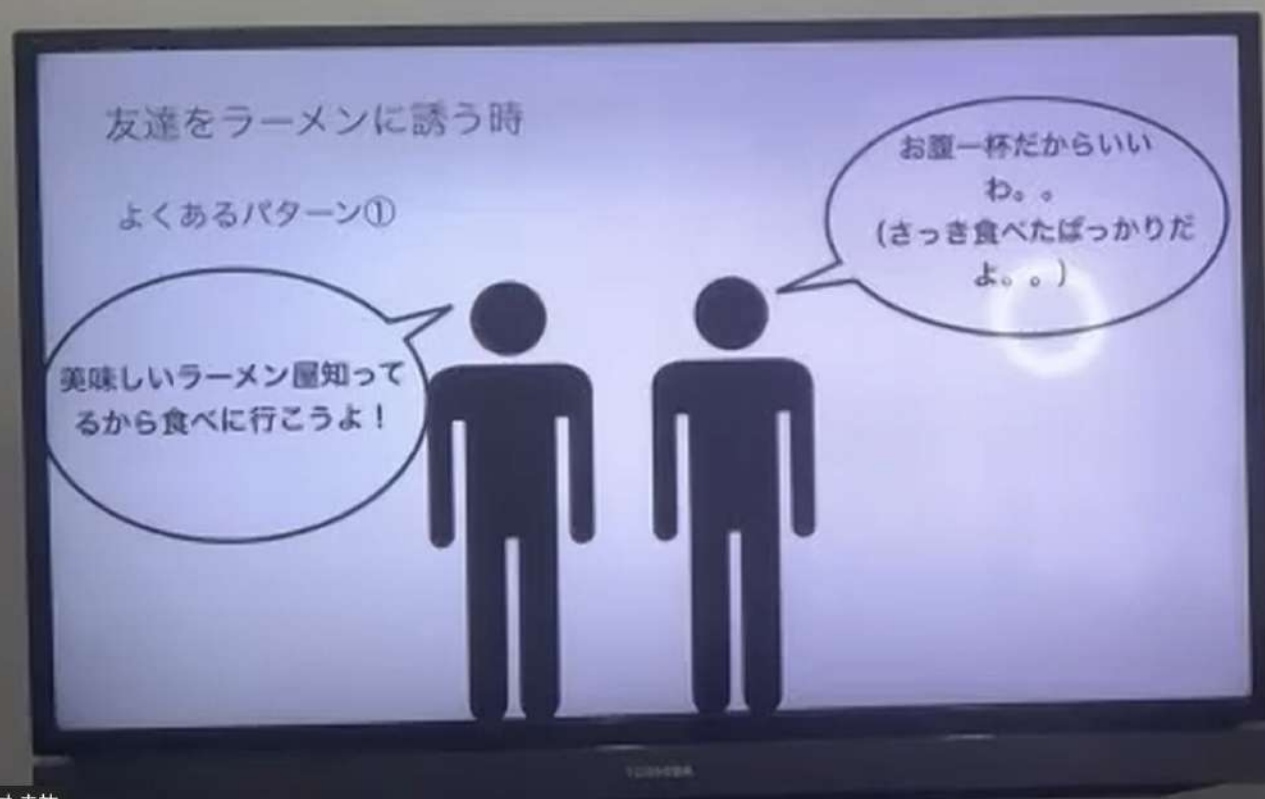
「あなた」という覗かれるレンズを
スキルとその考え方によって綺麗にしていきましょう



リサーチとは何をする事なのか？

RESEARCH

「相手が何を求めているのか」を確認をする事





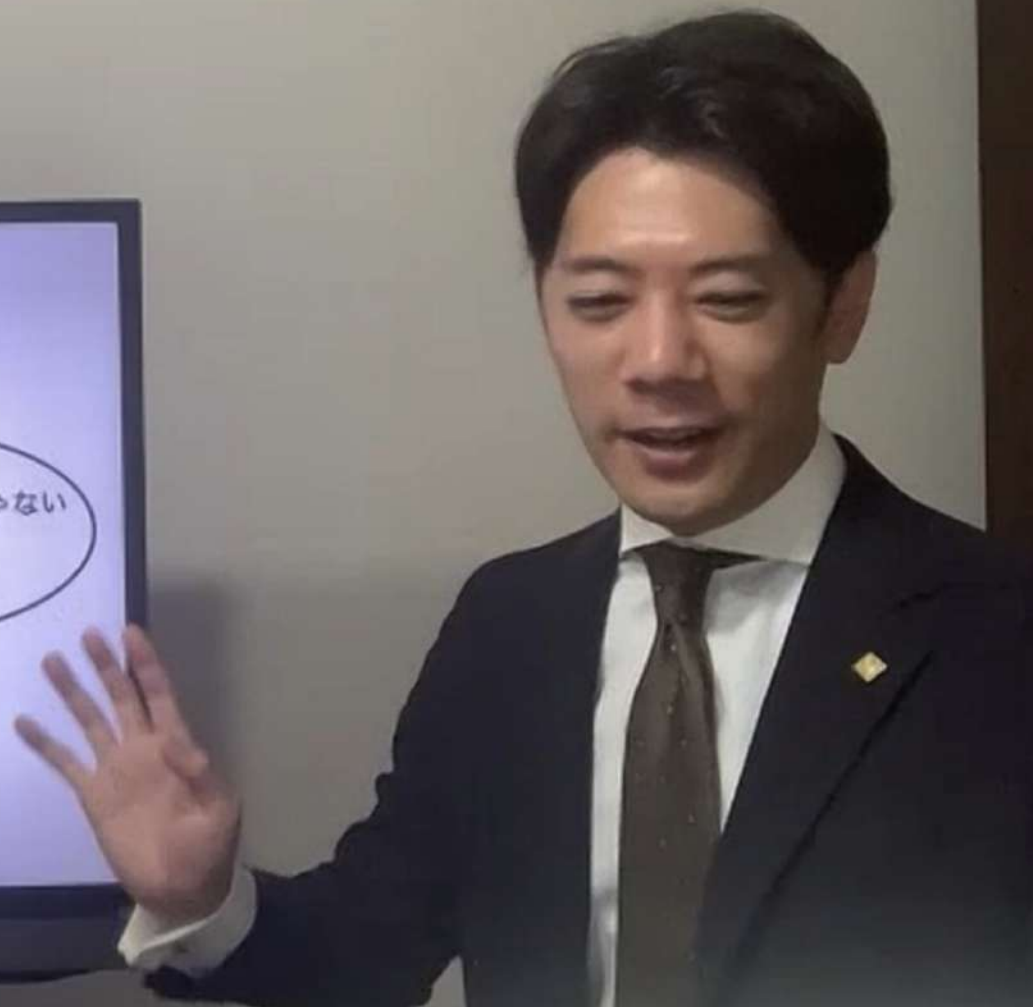
友達をラーメンに誘う時

よくあるパターン②

美味しい味噌ラーメン屋があってね！
スープがコッテリしてて食べ
応え抜群なんだよ！

味噌ラーメン好きじゃない
からいいわ。。

YOSHIDA



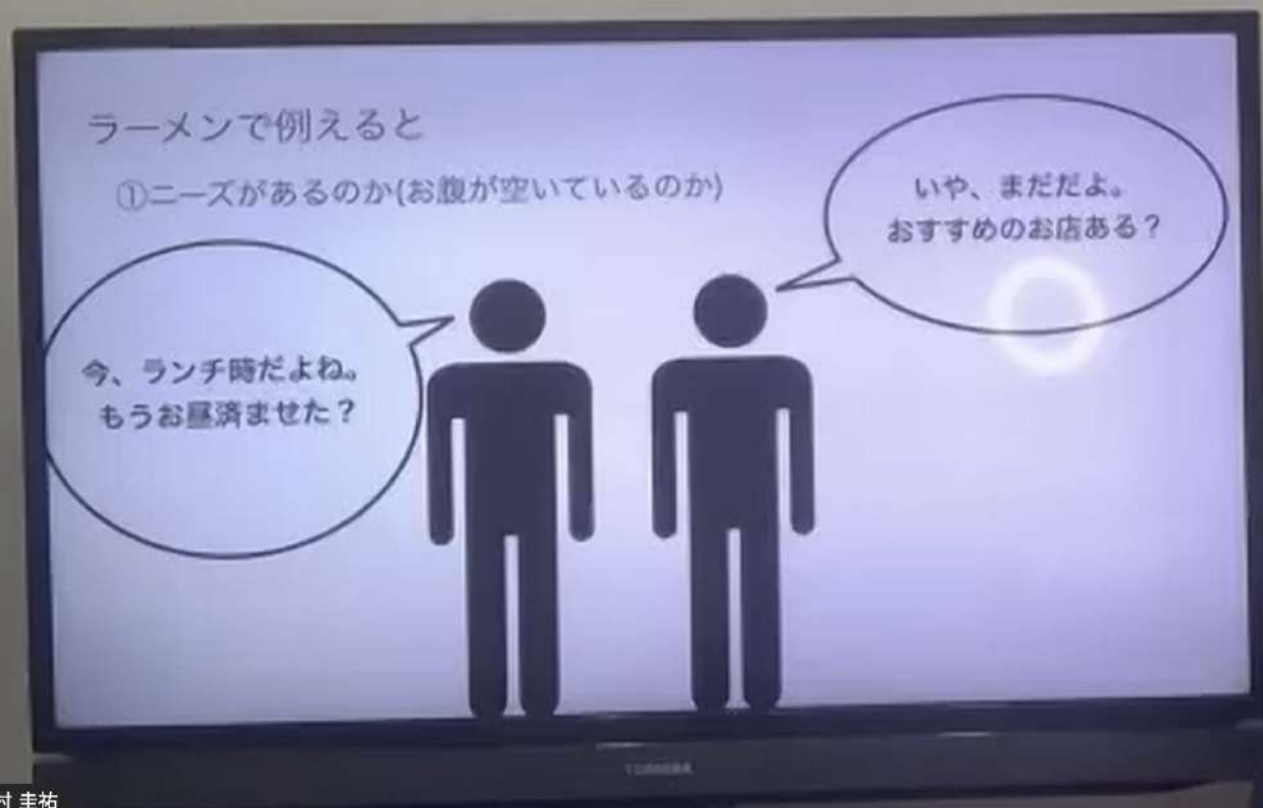
イメージしてみてください

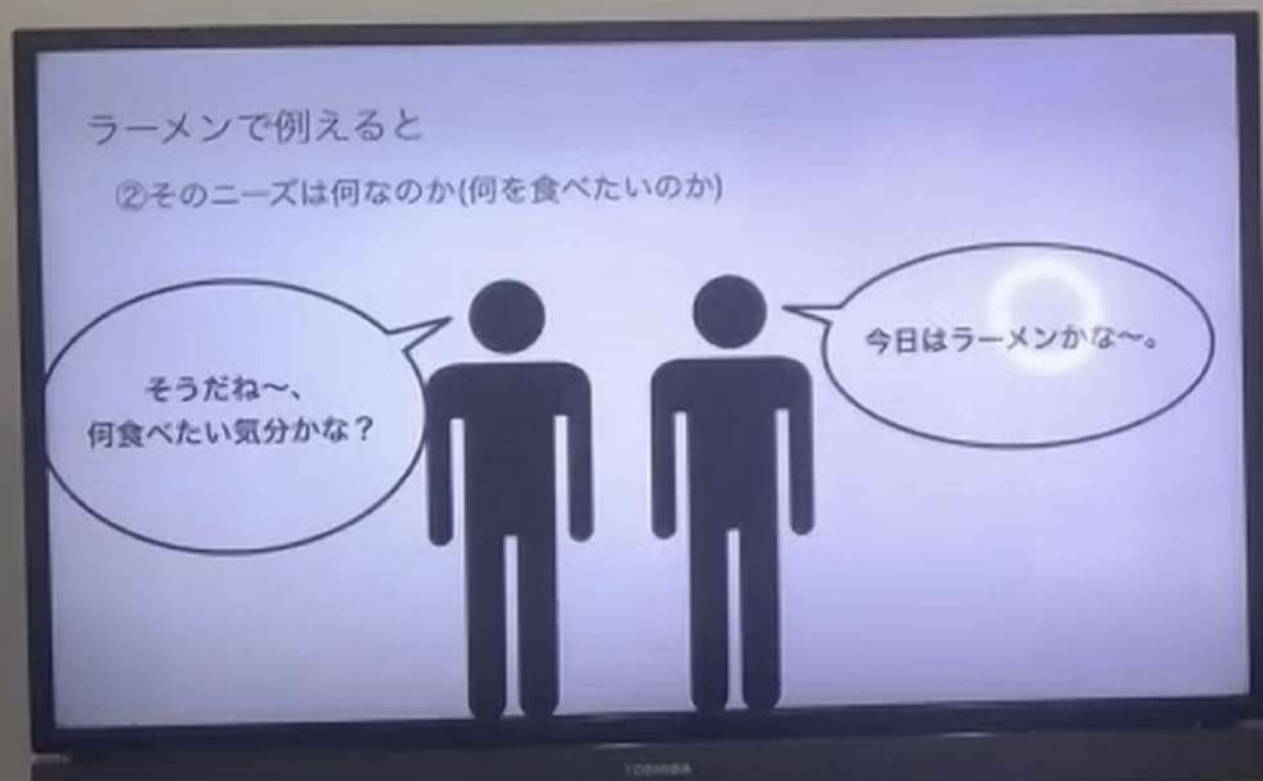
**プライムのお話を聞く提案を断られてる時
同じことが起きていませんか??**

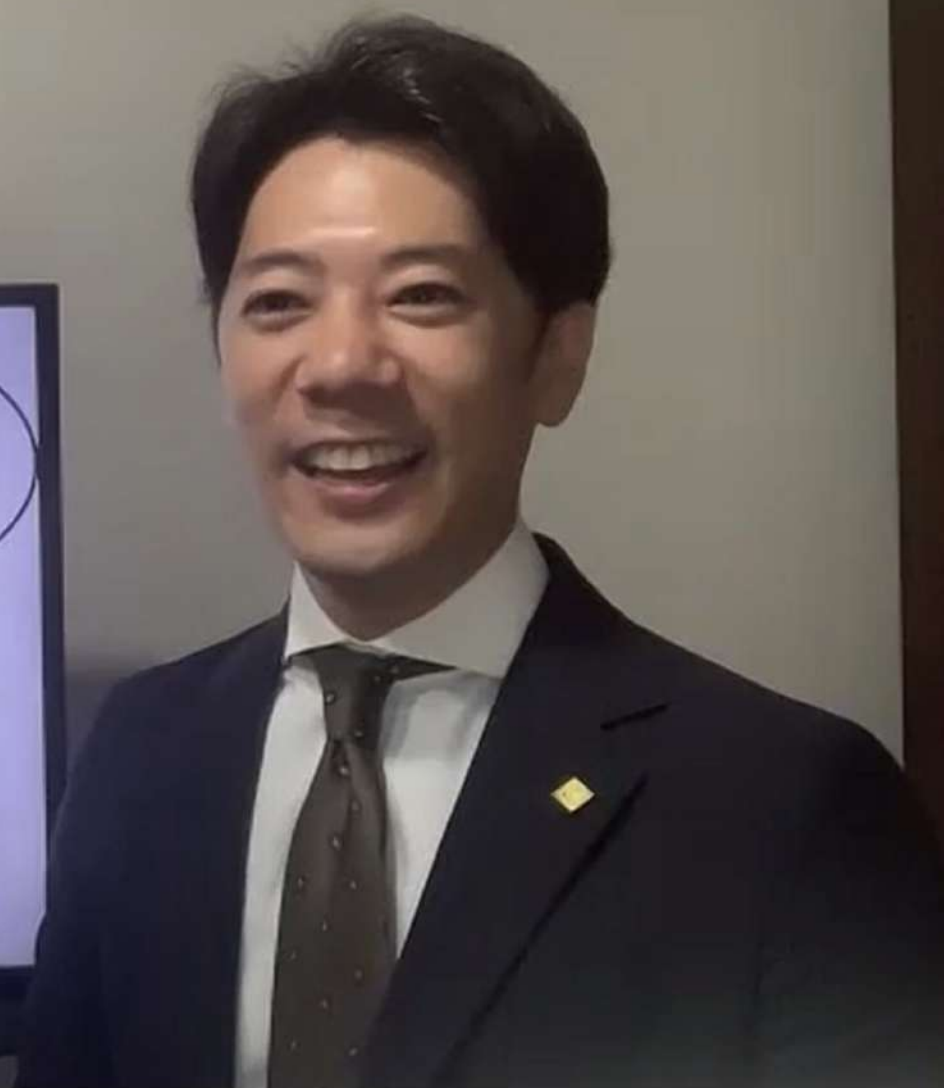
パターン① 一方的に「話聞いてみて！」

パターン② プライムの中身を話して断られる

- リサーチでは 2つのことを確認をするだけ
- ① ニーズがあるのか⇒(相手がお腹が空いているのか)
 - ② そのニーズは何なのか⇒(何を食いたいのか)





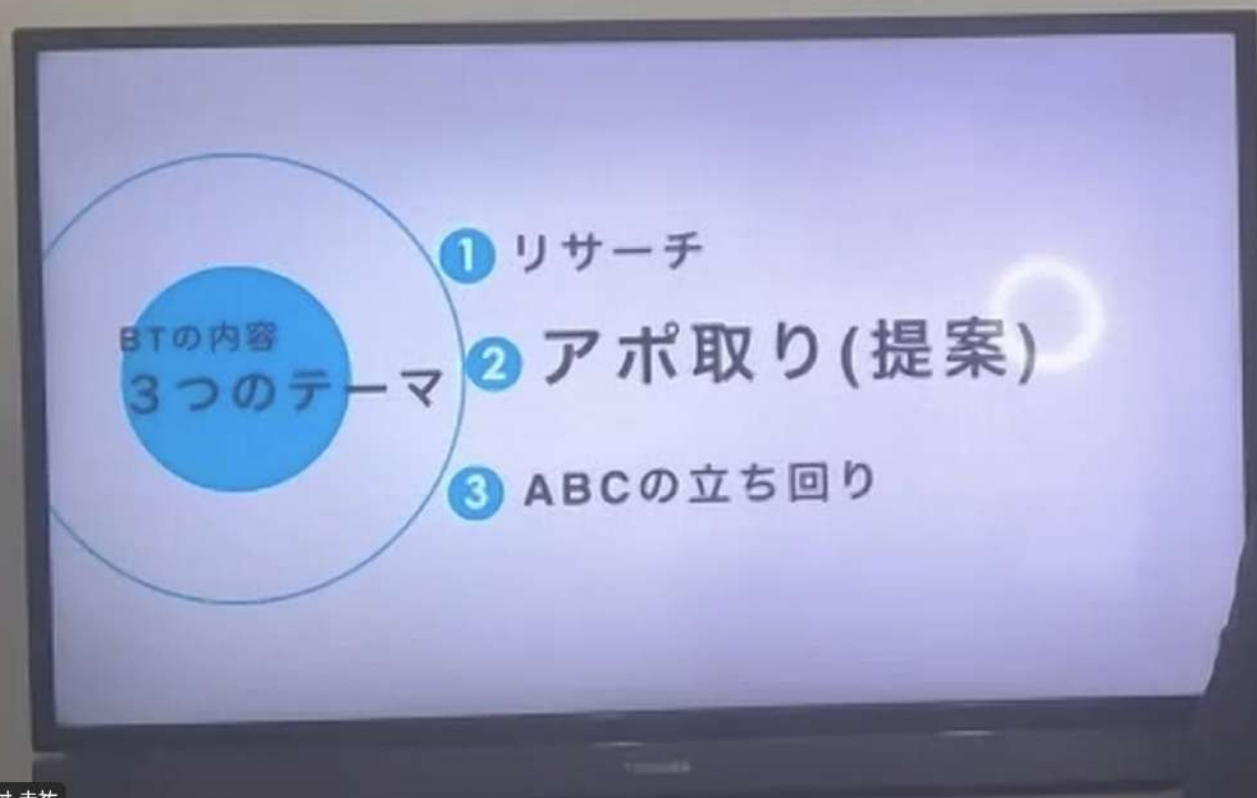


プライムの提案は食事に誘うがの如く

① ニーズがあるのか⇒(相手がお腹が空いているのか)

② そのニーズは何なのか⇒(何を食べたいのか)

「相手が何を求めているのか」に沿って提案すればOK



アポ取り

なんて言ったら..

上手く話せるかな..

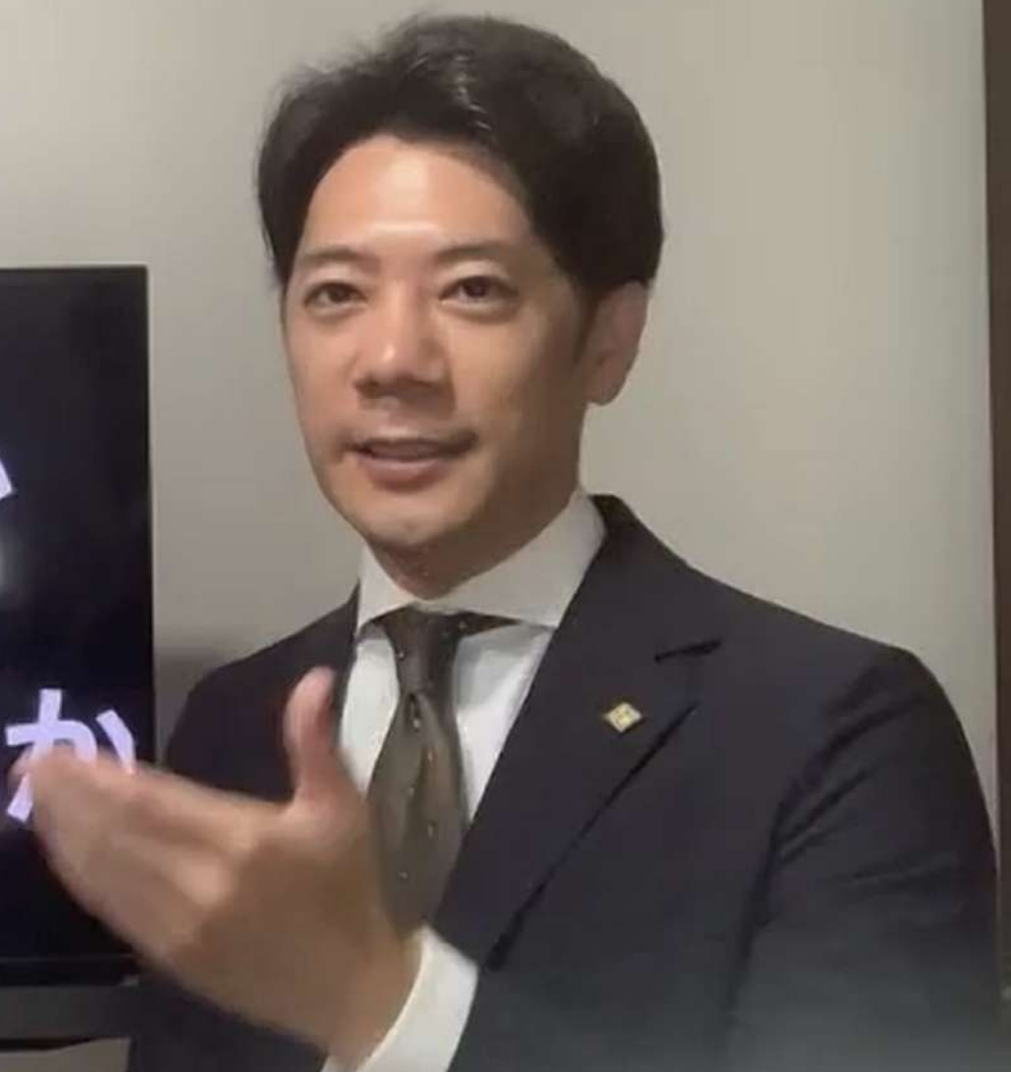
緊張したら..

変に思われるかも

電話をかけようと思っても
考えれば考えるほど一歩が踏み出せなくなる
シンプルに考えれるよう2つのポイント



何「を」伝えるか
↓
何「が」伝わるか



「何が」伝えればいいのか？

GoodNewsの予感

予感を伝えるためには？

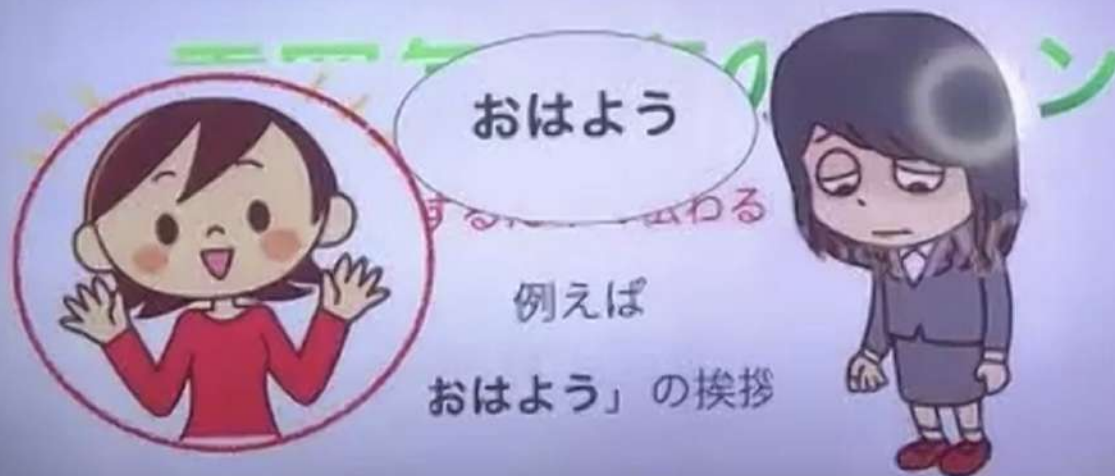
雰囲気 声のトーン

この2つを意識するだけで伝わるモノが変わる

例えば

「おはよう」の挨拶

予感を伝えるためには？



例えば

「おはよう」の挨拶





告白

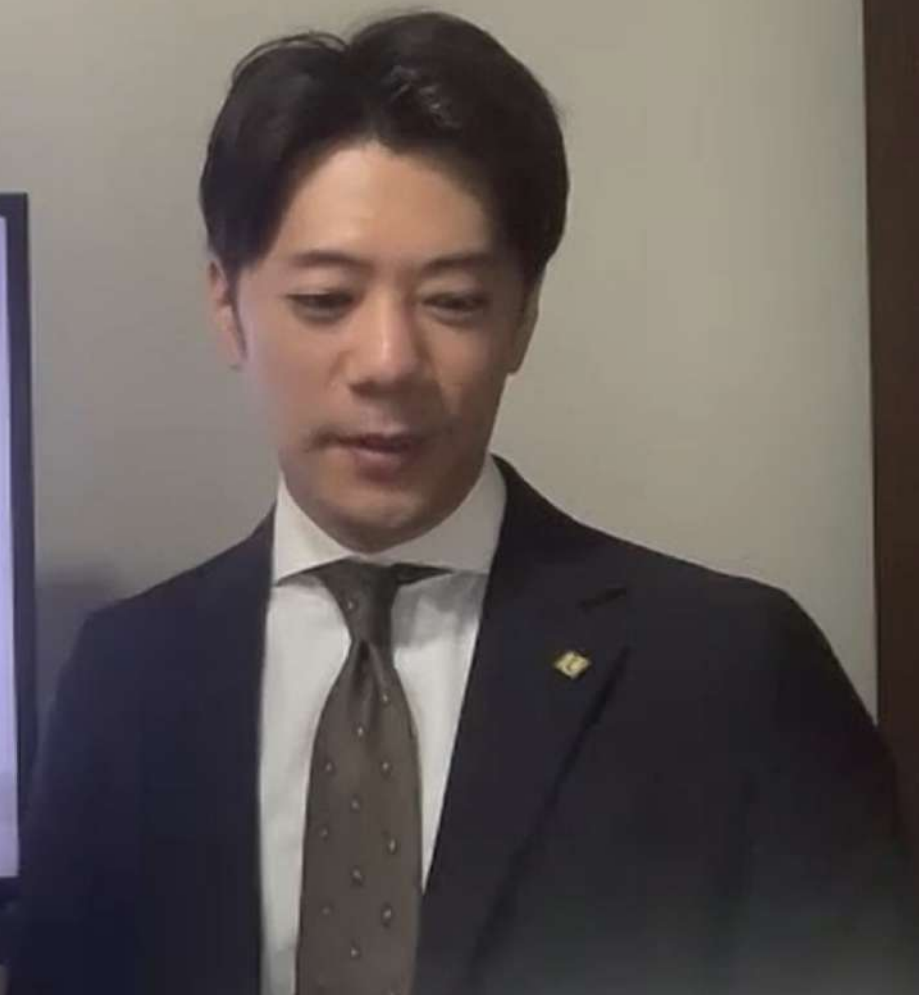
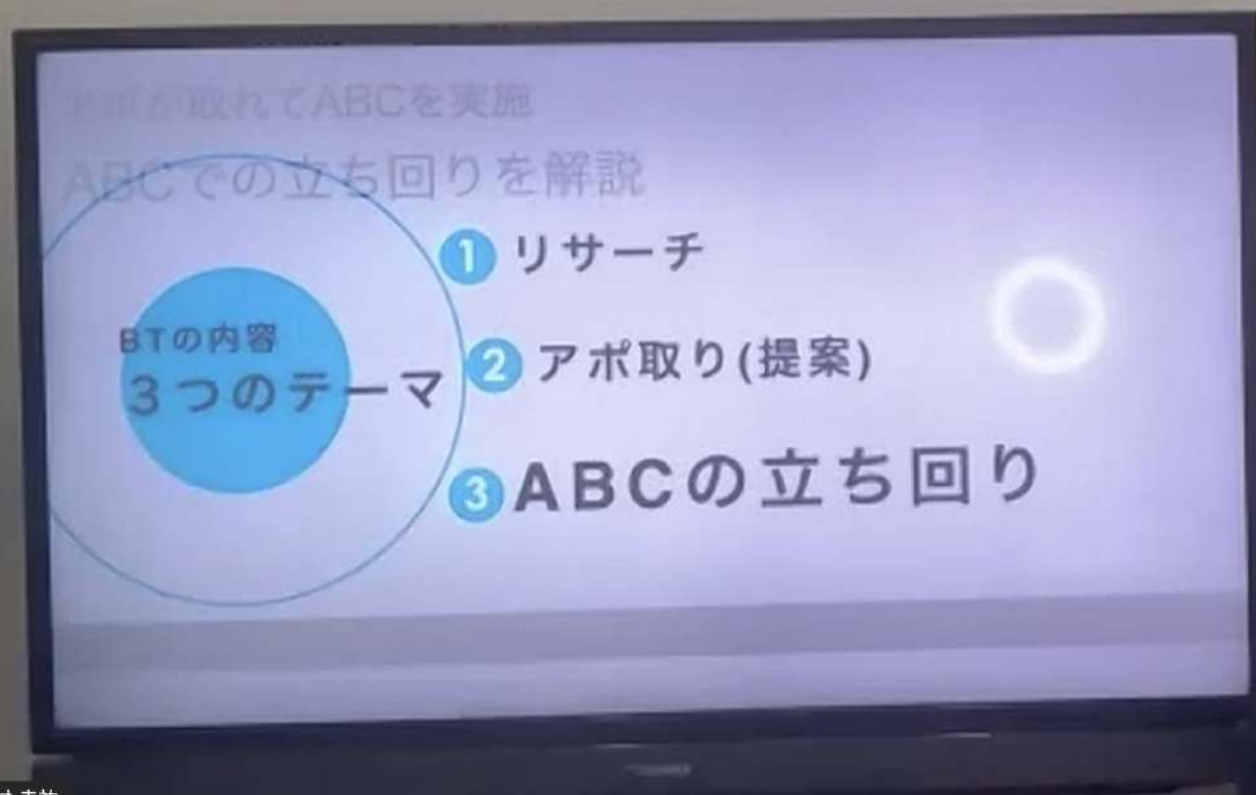


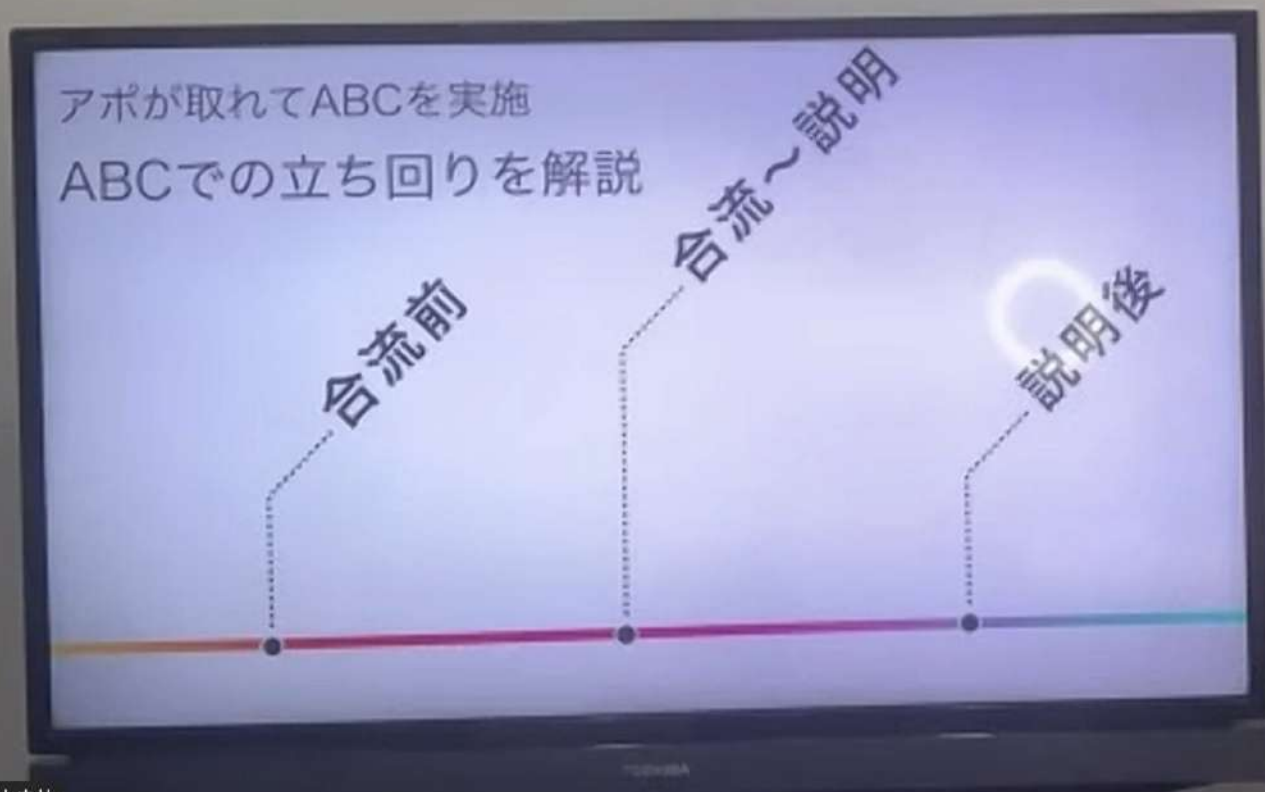


これをプライムの提案に当てはめてみましょう

「あなたが好き」 ▶ **一緒に取り組みたい**
「幸せにする」 ▶ **あなたの成果に責任持つ**

告白こそ「**チャレンジ**」



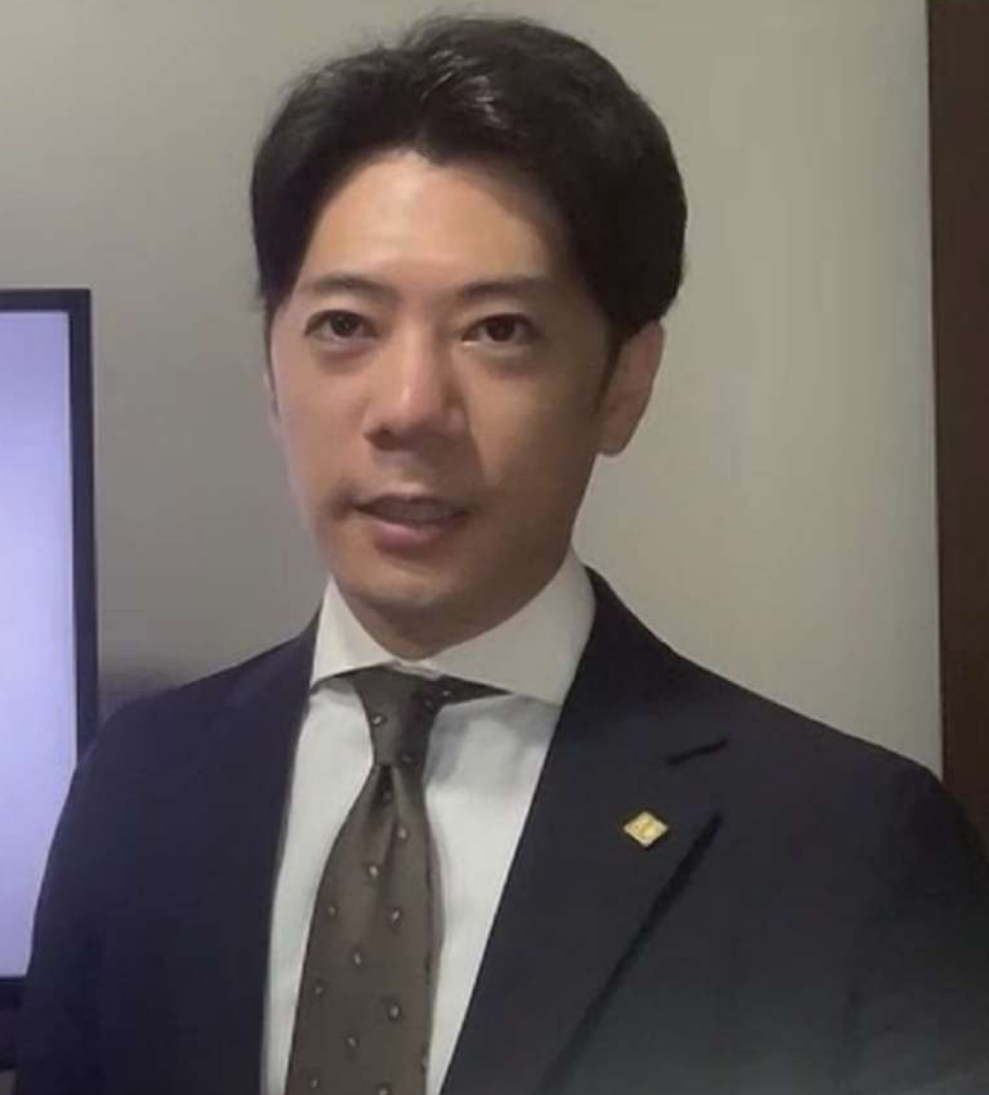
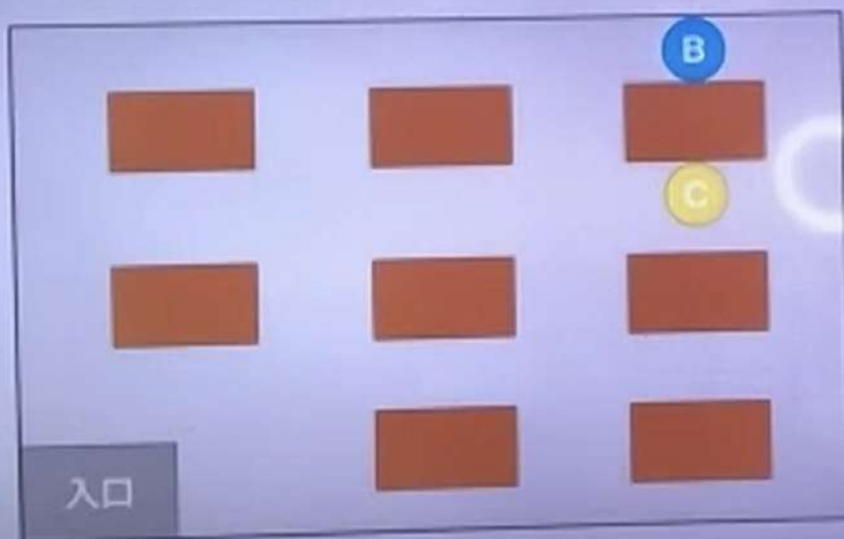


合流する際の下準備

- ①席の位置
- ②Aさんより先に到着する

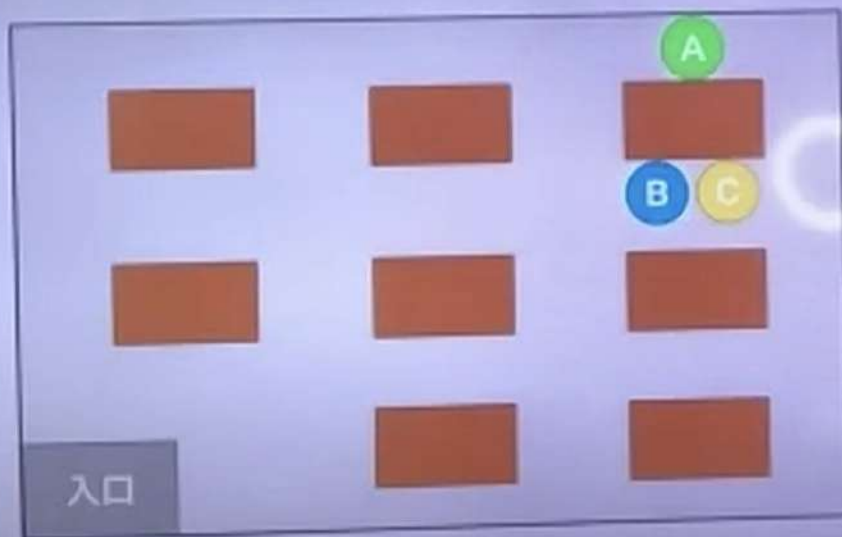


①席の位置





①席の位置



②Aさんより先に到着する

Aさんが先に到着している
席選びのバタバタ

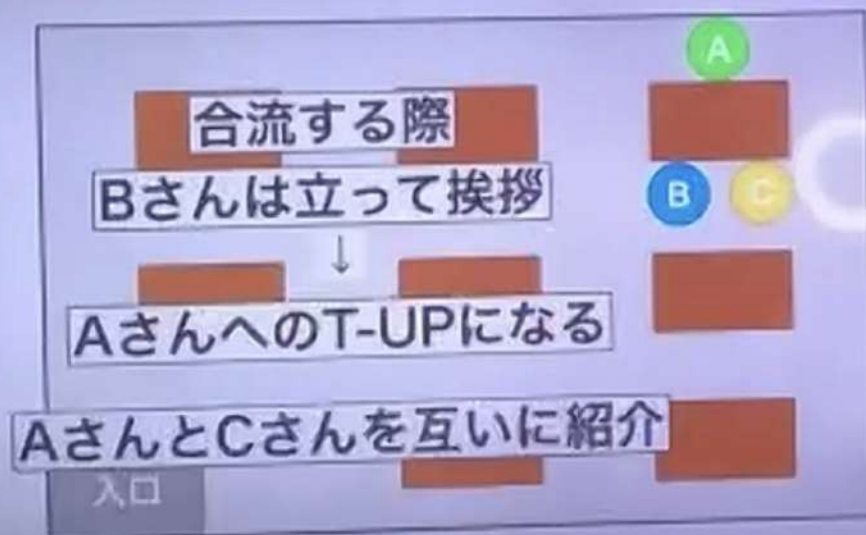


T-ダウンになってしまう

集中しやすい席を確保するために
10分くらい前には入店し席の確保に務める



②Aさんより先に到着する



合流する際の立ち回りについて

①席の位置

人の行き来が少ない奥の角席を確保する
Cさんには壁側を向いて座らせるようにする

②Aさんより先に
先に入店して席確保をしてお
行動でもT-UPをかけてい

聞く耳を持たせるために…
10分前に集合して『下ごしらえ』をする

①場の目的の共有

②ブライムストーリー

③AさんのT-UP



①場の目的の共有

今日の場の目的を伝える

アポ取り時に「仕事の提案」と伝えているものの
時間が経てば忘れてしまう



②プライムストーリー

人は時間が経つと忘れてしまうもの🙄

プライムストーリーを話し場を温めましょう！

やるかやらないか



自分とできるか



③AさんのT-UP

Aさんが合流した時にスムーズになる

すべてがT-UPになる

行動

態度

姿勢

NG行為

離席

電話

携帯

T-UPとは？

人を「持ち上げて」紹介すること

T-UPとは？

何故ABCの現場でT-UPが必要なの？？

- ① Aさんを持ち上げる事によって聞く態勢を作れる！
→現場で主導権を握りやすい
- ② 仕事の提案プラス人に興味を持たせることができる！
- ③ 決定率が上がる！



T-UPについて

①その人の好きなところ.良いと感じるところ

その人(モノ.コト)の好きなところを話すだけでT-UPになる



T-UPについて

②その人とのエピソード

人は人のストーリーに興味関心を持ち共感が湧くもの
こんな言葉をかけられて勇気が出た(励まされた)
こんな応援をしてもらって心が動いた
一緒に食事した時こうだった

ABCの立ち回りについて

AさんとCさんを紹介する(繋ぐ)

ABCが始まる時 Bさん(あなた)の最初の仕事は

AさんとCさんを紹介し合うこと



Bプッシュについて

ここまできたら最後の一押し！

イメージは『背中を後ろから押してあげる』

たまに…

自分が提案したのに相手に委ねる「自分で決めな〜🙏」

煮え切らない「一緒にやりたいと思ってるんだけど…😓」

逃げ腰の「どうだった？🙏」



Bプッシュについて

ここま...の一押し！

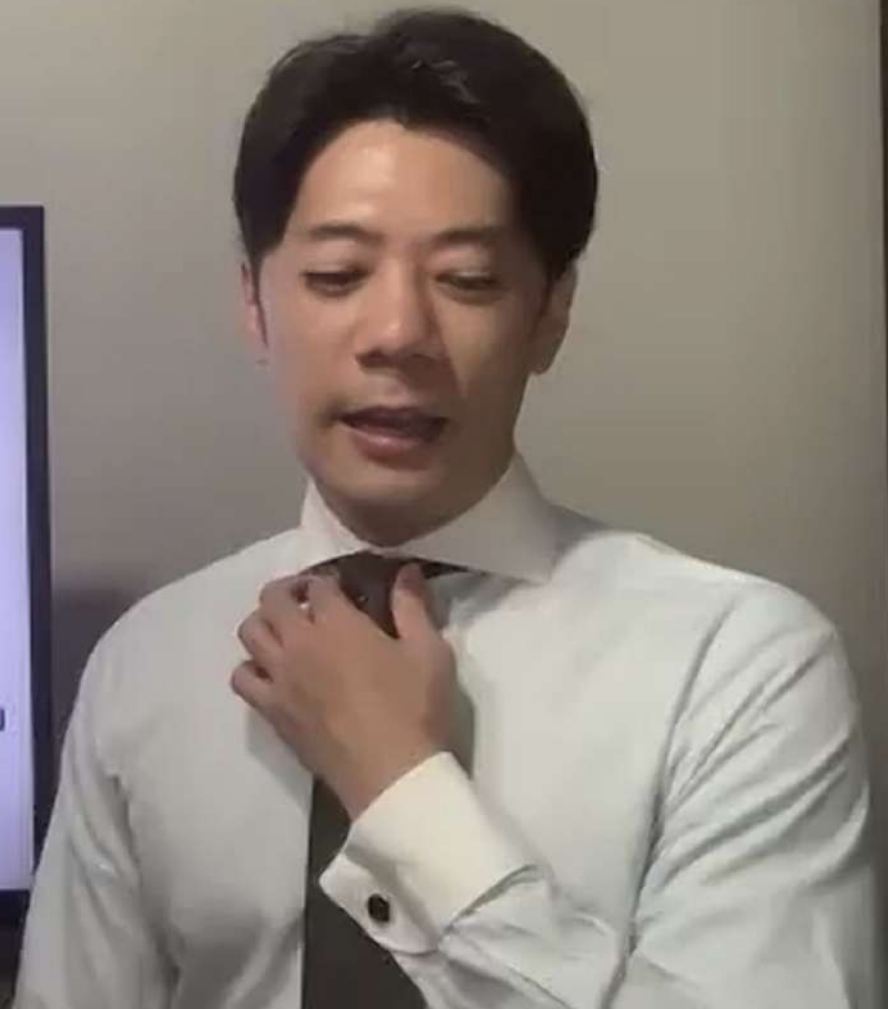
イメージは『中...るか...用してあげる』

たまに...

自分が提案した『もったいない！👤』で決めな〜👤」

煮え切らない「...た...と思...てるんだけど...👤」

逃げ腹...う...？👤」



Bプッシュについて



一緒にやろう!!

何故あなた(Cさん)なのか？

一緒にどうなっていきたいのか？

応援する事

あなたが真剣に取り組んでいる事

今日お伝えしたいのはスキルが1番ということではなく
取り組む姿勢は『スキル』でも表現出来るということです
スキルのレベルを上げていると言うことが
行動となり相手に伝わります

やり方 × **在り方** = **成果**