

社内営業研修のご提案

平成28年4月

株式会社A.Style 代表取締役 高橋 彩

会社紹介

【会社概要】

会社名:株式会社 A.Style

代表者:代表取締役 営業コンシェルジュ 高橋 彩

設立:2011年7月

所在地:〒153-0063 東京都目黒区目黒 1-4-16 目黒Gビル7F

電話番号:03-6868-5465

Webサイト:<http://aya-cafe.com>

事業内容: 個人、企業、団体等の教育、研修、セミナー開催
営業、販売促進、マーケティングに関するコンサルティング業務
営業職向けコミュニティサイト【aya cafe】主宰

取引・研修実績:別途記載のとおり

自己紹介(プロフィール)

高橋 彩(たかはし あや)

株式会社A.Style代表取締役 営業コンシェルジュ
【Aya Cafe】主宰 (ホームページ<http://aya-cafe.com>)

『497日連続で契約を取りまくった私の営業ルール』(中経出版)著者

1977年 東京都港区生まれ。
2000年 慶應義塾大学文学部人間関係学科(社会学専攻)卒業。

コンピューターシステム営業職の父親の影響に加え、「人と関わる仕事がしたい」、「いつもイキイキ、キラキラ仕事したい」という気持ちから、営業職を希望して就職活動するも、当時は就職困難な時代。

100社以上の会社を落ちた末、一度は営業職を諦め、同年4月大手銀行事務職として就職。
窓口業務・事務業務をしながら、「いつか、自分も営業になりたい!」、「自分のお客さまを担当し、その方にあった提案をする営業職になるんだ!」と希望を持ち続けて入社3年目、念願の営業職へ転換。(2002年、7月)
個人のお客さまへの資産運用提案・商品販売営業職に就く。

お客さまと会える喜び、お客さまに合った提案により契約を頂ける喜びを感じながら、外回りをする毎日。

2005年4月19日～2007年8月2日、【497営業日連続契約記録】を樹立。

【銀行実績】

個人向け外回り営業—投資信託・変額年金・保険・外貨建て商品など提案。
100名の引き継ぎ顧客を、4年で400名とした。年間売上90億円、年間最高収益2億円超。

独自の営業ルールを体系化、行動・実践し、営業優秀賞はじめ、数々の営業賞を受賞。
営業職を経て、最年少課長抜擢。現在は「営業コンシェルジュ」として、日々社内研修・講演実施。



自己紹介と研修実績

【A.Style実績】

2011年7月 株式会社A.Style設立。営業コンシェルジュとして、【Aya Cafe】(営業に関わる方向けコミュニティサイト)主宰。営業職支援、トレーニングセミナーなどを実施。

2011年8月末

『497日連続で契約を取りまくった私の営業ルール』(中継出版)を出版
本の出版を機に、企業向け研修、講演会、セミナー等を務める。

2011年10月

- ・株式会社ばど横浜営業所にて研修(50名)
- ・住友生命[すみれい営業部]マネージャー向け研修(30名)

2011年11月

- 三菱東京UFJ銀行新入行員向け研修(東京・大阪・名古屋)実施(継続実施予定)(100名)
- ・仙台白百合女子大学にて就職前ガイダンス開催(『営業について知ろう!』)(30名)
- ・東京海上日動火災営業職向け研修(20名)

2011年12月

- ・一般社団法人日本CIS(顧客感動満足)認定協会理事就任
- 金融機関向け検定協会立ち上げ、研修・教育カリキュラム作成

2012年1月

- ・日本生命首都圏営業本部Must-Job表彰(ミラコスタ)にて講演会(240名)

2012年2月

- ・日本生命職域法人部エントリー研修実施(237名)
- ・国際投信顧問主催一地銀・信金向け研修講義実施(30名)
- ・株式会社ビジネスバンク主催一経営者向けセミナー実施(45名)
- ・日本生命新宿支社がんばルーキー向け研修実施(80名)
- ・フジサンケイビジネスアイ後援一個人営業、経営者向けセミナー実施(20名)
- ・ニッキン(日本金融通信社)主催一地銀・信金向けセミナー実施(43名)



【A.Style実績】

【2012年4月以降】



- ・日本生命東海営業本部はつらつルーキー表彰式講演会(161名)
- ・静岡銀行営業職員向け研修(130名)
- ・沼津信用金庫全体集会にて講演会(継続実施予定)(430名)
- ・中小企業家同友会千代田支部主催一経営者向けセミナー(49名)
- ・日本生命中部ブロックがんばルーキー表彰式にて講演会(60名)
- ・山陰合同銀行営業職向け研修(継続実施予定)(94名)
- ・日本生命北陸ブロックがんばルーキー表彰式にて講演会(72名)
- ・日本生命北関東ブロックがんばルーキー表彰式にて講演会(80名)
- ・ビジョンオフィス株式会社主催一経営者向けセミナー(15名)
- ・飯能信用金庫窓口職員向け研修(2回)(継続実施予定)(82名)
- ・マルシン建材株式会社主催一経営者向けセミナー(55名)
- ・JA富山営業担当者向け研修(110名)
- ・多摩信用金庫主催経営者研究会講演会
- ・国際投信顧問主催地銀・信金向け研修3回
- ・富士ゼロックス東海支社講演会
- ・十六銀行営業担当者研修(1日研修×3回)
- ・郵便局株式会社東海支部講演会
- ・一般社団法人日本ソフトウェア産業協会主催経営者研究会講演会
- ・ニッキン主催地銀・信金向けセミナー
- ・ゆうちょ銀行営業職向け1日研修
- ・日野自動車営業職向け講演会西日本5支社
- ・ファブリカコミュニケーションズ主宰、損害保険会社代理店向けセミナー
- ・仙台白百合女子大学就職セミナー
- ・上田信用金庫土曜日自主研修
- ・みずほ銀行特3支店合同勉強会
- ・宮崎銀行土曜日自主研修
- ・損保ジャパン営業担当者向け講演会
- ・ゆうちょ銀行フォロー研修
- ・広島信用金庫営業研修(3回)
- ・三井住友パナソニックファイナンス女性営業向け研修
- ・第二地銀協会主宰所属金融機関向け研修(2日)
- ・山陰合同銀行3年目研修
- ・明治安田生命営業担当者向け講演会
- ・四国銀行土曜日研修

【A.Style実績】

【2013年4月以降】



- ・東邦銀行土曜日研修
- ・JA越後中央
- ・JA和歌山(涉外、窓口向け)
- ・ゆうちょ銀行(東海地区)
- ・元投信業協会会長樋口氏とのコラボレーションセミナー(日本版ISAを迎えるにあたって)
- ・アフラック北陸地区金融機関向け研修
- ・宮崎太陽銀行
- ・大分銀行
- ・福岡フィナンシャルグループ
- ・名古屋銀行
- ・愛知銀行
- ・紀陽銀行
- ・JA山口
- ・JA福山
- ・北陸電力リビングサービス
- ・ダスキン株式会社
- ・佐賀銀行
- ・JA岐阜
- ・アフラック広島地区金融機関向け研修
- ・アフラック米子地区金融機関向け研修
- ・第四銀行
- ・新宮信用金庫
- ・JA徳島
- ・日本郵便株式会社東海支部
- ・北都銀行
- ・京都信連
- ・滋賀中央信用金庫
- ・佐賀銀行ロールプレイング大会
- ・岐阜信連
- ・秋田県信用組合
- ・いわき信用組合

他

【A.Style実績】

- ・九州ゆうちょ自主研究会(九州地区全体集会)
- ・静岡県信連遠州中央主催－JA窓口リーダー職員営業研修
- ・佐賀銀行営業職員研修(2日)
- ・一般社団法人日本CIS認定協会主催ロールプレイング大会
- ・JA岩手県主催－岩手県JAバンク渉外担当者向け講演会
- ・アフラック主催長野県信用金庫営業職員向け研修
- ・アフラック主催群馬県信用金庫営業職員向け研修
- ・アフラック主催栃木県信用金庫営業職員向け研修

【2016年1月以降】

- ・シャープ株式会社主催お客さま向け講演会(大阪)
- ・南都銀行営業職員向け研修
- ・佐賀銀行ロールプレイング大会
- ・JAとびあ浜松主催営業職員、年金リーダー向け講演会
- ・アフラック主催長野県信用金庫営業職員向け研修
- ・アフラック主催群馬県信用金庫営業職員向け研修
- ・アフラック主催栃木県信用金庫営業職員向け研修
- ・アフラック主催新潟県信用金庫営業職員向け研修
- ・長野信用金庫営業職員向け研修(2日)
- ・ゆうちょ銀行営業職員向け研修
- ・静岡県信連遠州中央主催－JA支店窓口職員向け営業研修
- ・静岡県信連遠州中央主催－JA支店渉外職員向け営業研修
- ・兵庫信連主催－兵庫県内全JA支店窓口担当者向け営業研修(2日)
- ・アフラック主催－九州、沖縄地区信用金庫営業職員向け研修
- ・シャープ株式会社主催お客さま向け講演会(仙台)
- ・シャープ株式会社主催お客さま向け講演会(札幌)

他



研修のご提案 (スポット研修)

【主な研修テーマ】

『497日連続で契約を頂いた！～お客さまの心をつかむ営業とは～』

『営業を楽しむ！～お客さまの心をつかむ営業とは～』 他

時間：時間に応じて提案可能です。(講演会、半日研修、1日研修などご相談下さい)

形式：講演会、研修、対応可能です。適宜、参加者への質問なども取り入れてまいります。
他、ロールプレイング、グループワークなども実施可能です。

概要

- ①営業について(営業の原理原則)
- ②営業の醍醐味—『営業』と一緒に楽しもう
- ③お客さま本位について—情報収集の重要性
- ④タイムマネジメント、セルフモチベーションの秘訣
- ⑤明日からでもできる！仕事への取り組み方 他

金額：お問い合わせ下さい。

資料印刷は、お願いしております

