

営業マンを先生に変える

# 魔法のセミナービジネス



ブライトリンクス株式会社  
代表取締役 馬屋原康平

# 講師プロフィール

名前

まやはら  
**馬屋原 康平**



略歴

ブライトリンクス株式会社代表取締役  
神奈川県鎌倉市出身 1963年12月21日生まれ  
大学卒業後、証券会社、外資系保険会社を経て、  
2003年にFPとして独立。  
現在、夢を実現するFPとして 企業向けセミナー  
やセミナー講師として活動中。  
モットーは「明朗」「愛和」「喜働」

# 自己紹介・私の職歴



# ビジネスには共通点がある

## ○集客力

「どんなに素晴らしい営業能力を持っていても  
お客様がいなければ商いにつながらない」

## ○販売力

「セールスにはプロセスがある。

きちんとしたプロセスを踏めば売れるようになる」

# セミナービジネスのメリット

前向きなお客様に集まってもらえる

講師の立場で話を聞いてもらえる

全ての時間が自己アピールタイム

1対マスで話ができる

## 〈フェーズ1〉土台作り

□セミナービジネスを開始する前のセットアップ

( )ない、( )ない、( )ない

→肯定的な自分の言葉に変換すると( )

□効果的なマーケティングで売り上げを上げる

C( )アップ×P( )アップ×F( )

□売り上げのゴールを決める

□見込み客の選定をする

## 〈フェーズ2〉集客

- 苦難福門 ～安心して失敗できる環境を作る～
- チャンスは身近なところから ～お金をかけない集客をする～
- お金をかけて宣伝をする ～先行投資をする～
- 自分のファン作りをする ～お客様がお客様を連れてくる仕組み作り～

## 〈フェーズ3〉いよいよセミナー開催

□メンターをさがしてみる

□ベクトルを相手に向ける ~for meからfor you へ

□情報のアンテナを常に立てる ~時代は日々、進んでいる~

□自分のスタイルを確立する



## 〈フェーズ4〉コンサルティングで大切なこと

傾聴

承認

質問