

## 営業トーク構築セミナー参加者の感想集

感想はほんの一部ですが、良かったらご覧ください。  
個人情報やセミナーでお伝えした有益な情報は  
全て伏せ字にしております。ご了承ください。

.....

本日はありがとうございました。  
〇〇さんにご紹介いただいて初めて岡田さんの  
セミナーに来させていただきました。

岡田さんの経験されたお話をまじえ、  
とてもわかりやすいセミナーでありました。

特に会議や朝礼の場面でお話されていたこと、  
朝礼で〇〇、△を見る、その人の××を感じる  
というお話を聞き、どうして岡田さんに「人」が  
集まるのかを納得し、更に私自身、人と関わる際に  
大切にしていこうと思いました。

とても充実した時間をありがとうございました。

.....

いつも岡田さんの話は（考えは）突拍子がなく  
私の思考外なので驚きです。  
私もこういうエジソン脳になりたいと思います。

育成って本当に大変ですが、やりがいも多いですね。  
私自身もっともっと学んで成長していき  
色々な方のお役に立てれるように頑張ります。

いつもありがとうございます。  
営業大好きです。

.....

前職でこの話を聞いたら辞めなかったかも。  
今回も勉強になりました。

.....

岡田さん！先日、代表取締役になりました。  
今の私にとっても大切なお話が本当に盛りだくさんでした。

まずは〇〇からはじめてみようと思います。  
そして、人を信じることができるように  
〇〇〇〇〇〇します。

何でも自分で、とってしまいう性格ですが  
役割を与えて〇〇〇〇〇体制を作っていきたいです。

たくさんの学びをありがとうございました。  
さらにパワーアップしていきたいと思ってます。  
頑張ります！ありがとうございました！

.....

今日も楽しく学ぶことができました。

転職して4月で2年目になります。  
部下の立場として上司の先輩方がこういう風に考え  
教育してくれているんだということが  
わかった気がします。

私の仕事は「観察力」が大切で、その力を養うためにも  
知的さを身につけていこうと思いました。  
たまたまワークの相手が上司の立場  
私が部下の立場だったのでリンクして面白かったです。

部下のモチベーションが上がらず  
それさえ上手くいけば仕事がうまくいきそうなのに・・・  
と悩んでいる知人がいます。  
ちょっと今日のことを伝えてみようかなと思います。

.....

話の内容が僕はちょうどよく、  
うんうんとうなづき、納得ができることが多かったです。

平成 25 年 12 月に初めてこのセミナーに  
参加させてもらってから  
僕はずいぶん成長することができましたよ！  
ありがとうございます。

.....

ありがとうございました。  
セミナーを終えて私の中に  
わくわくする感じと心穏やかな  
二つの感情が同居してます！  
不思議！！

今まで教えられてきたこととは  
違うことが多くてとても刺激的だった  
というのが一つあります。

岡田さんの話を聞けば聞くほど  
今まで教わってきたことはいったいなんなの？  
と逆の意味で落ち込んだセミナーでした。

10 年以上の現場経験者の体験談は  
真実味が違いますね。

岡田さんは淡々と話して、迫力もなく  
正直聞きづらくて（ゴメンナサイ）  
プロっぽくないのに  
私の心にぐさぐさと音を立てて  
突き刺さりました。

たぶん私の中で  
この人の言ってることは本当のことだ！  
と感じ取れたのだと思います。

それが安心できたのかも。

また参加させてください。

.....

本日はありがとうございました。  
所長として2年目を迎えましたが、  
今日教えていただいた内容は  
会社では教えてくれない内容で、  
部下にどう接したら良いか、よくわかりました。

エースばかりが集まっているわけではないので  
〇〇〇〇〇ができる場を作っていきたいと思います。

.....

やる気の話、とても面白かったです。  
言い方でも人の気持ちが変わるものですね。

.....

今日もありがとうございました。  
チームで目標達成したいと思っていたので  
相手の立場のことがわかって良かったです。

まだ余裕がないのかもしれないと思っていたので  
そこを考慮して何か役割を与えられたらと思いました。  
〇〇〇を作るのはやってみたいと思いました。  
モチベーションをあげられるように  
目的と価値観をもう一度話したいと思いました。

人を信じるのは△△△△というのはすごく  
いいなあと思いました。  
刺激、自分磨きはこれからも続けたいと思います。

.....

今回も深い内容、濃い内容でありがとうございました。  
最近プロジェクトマネジャーの役割が増え  
自社以外のメンバーと組むことが多くなったので

今回の内容はジャストミートでした。

いやいや参加しているメンバーや  
自分の役割を理解してないメンバー、  
暴走するメンバー、  
いろいろな人がいますが  
全てコントロールの方法、方向性が  
理解できるような気がします。

さっそく実際にやっていきます。  
ありがとうございました。

.....  
本日はありがとうございました。

いつも社内のセミナーしか出席したことがなく  
別の視点から話を伺うことができ、  
とても頭がクリアになった状態で  
岡田さんのお話が聞けて良かったです。  
いいものだなーと思えました。

一番はじめのワークでは異業種の方から私の悩みに対する  
アドバイスをいただき、それがとても明確で驚きました。

業種は違っても考え方やポイントは  
同じなのかなと思いました。

社内にはばかりいると良くも悪くも先入観のかたまりに  
なってしまいます。  
一歩外に出て異業種の方々と交流することで  
初めて気づきがあります。  
視野が広がります。

岡田さんのお話もとても興味深く、  
まだまだ聞きたいと思ってます。

次回はすでに予定があり、残念ながら出席できませんが  
その次はぜひまたよろしくお願ひします。

ありがとうございました。

.....

ワークは緊張しました。  
目的がある方にしか話をしてこなかった為に  
興味付けさせることおがとても難しかったです。  
自分のダメダメさがはっきりと出るワークですね。  
もっとすらすら自分の仕事を自信を持って  
話せるようにしたいです。

.....

今日もありがとうございました。

僕は従業員はいませんが  
今日の話は非常勤で講師をしている高校において  
応用できる内容だと思いました。

それは例えば提出期限までに課題をやらせる事であったり  
授業に出席してもらうためのコツであったり、  
そういう部分でもっと工夫してみたいと思いました。

また最後の方のお話は（朝礼や会議、人を信じる）は  
自分自身の仕事に対する取り組み方や  
お客さんと接する時の姿勢について  
いろいろと感じるものがありました。  
今日もたくさんの気づきをありがとうございました！！

.....

今日は今の従業員に対してどのようにしていったら良いか  
方向性が見つかりました。

ミーティングを週一にやるのですが、  
最初は30分くらいで終わったのですが、  
このごろは1~2時間くらいかかるほど  
意見のやりとりがあります。  
大切さがわかりました。

ありがとうございます。

.....

人を動機づける接し方、自尊心を傷つけない対応、相手のことを観察し、向き合いたいと思いました。人を信じることができるようにいろんなことに興味を持ちたいと思います。

.....

ちょうど明日、会社の店長とブレストをする予定なので仕事に楽しさを見出しているか？いないのか？も聞いてみようと思います。今日もご指導ありがとうございました。

.....

やる気へのアプローチがやる気に対してではないという興味深いコンテンツに脱帽です。本質と変化球のアプローチを考えついたら今、大変と思うことはなくなりますね。悩みと思われることがわくわくに変わりました。

.....

今日もありがとうございました。今現在、まだ一人ですが今日のセミナーの内容はお客様、子育てに当てはめることができると感じました。

もちろん今後事業拡大するとして良いことを聞けました！！来月もよろしくお願ひします。

.....

今日もたくさんの方のことを教えていただきまして

ありがとうございました。

〇〇探しの話は実に面白かったです。  
△△△△の話は大変参考になりました。  
スタッフ、そして自分に試してみようと思います。

自ら考えることで楽しさを発見していくのですね。  
今後はそのようにスタッフに接していこうと思います。

次回も楽しみにしております。  
どうぞよろしくお願い致します。

.....

モチベーションを〇〇〇〇〇〇ということ  
初めて知りました。  
愚痴や不満を言うのもある意味モチベーションを  
使うことになるのかな？と思ったりします。

心豊かな方々を見ながら、ベクトルを合わせていく、  
そんなセミナーにこれからも時間の許す限り  
出席を続けよう・・・そんな思いを持てる日になりました。  
感謝です。

.....

前半のワークはとても良いと感じました。  
自分の仕事をうまく相手に伝えることができないので、  
自分の欲しい案件内容を上手に伝える  
練習になると感じました。

自分の仕事内容を伝え、  
紹介につなげていくことができれば良いな  
と感じています。

.....

本日もありがとうございました。  
朝礼や会議は自分も悩んでいたところでしたので



良かったです。

.....

本日もありがとうございました。  
モチベーションは〇〇〇〇というのは  
確かすぎますね。

.....

本日も楽しく岡田さんの話が聞けました。  
今回自分にあてはまるような事が多く  
大変勉強になります。  
次回もなるべく参加できるようにしたいと思います。

.....

今日も為になる話をありがとうございました。  
今はまだ一人で仕事をしてして  
そのうちに人を使ってやりたいと思っているので  
その時のためにも勉強になりました。

モチベーションは〇〇〇〇〇〇とは知りませんでした。  
なのでいつもの仕事は〇〇〇〇〇〇化してしまうのが  
いいことを改めて思いました。  
そのうえで考えるときはモチベーションをもって  
考えればいい案も考えつくのかなあと思います。  
次回も楽しみにしています。  
ありがとうございました。

.....

本日もありがとうございました。  
毎回の事ですが、岡田講師の幅広い知識には  
感服です。  
本日も良い刺激を受け、充実した時間を  
得ることができました！

.....

本日もありがとうございました。  
アポを取るための具体的なお話を聴いて  
なるほどと思いました。  
一つずつのことにとても大切なのだなと思いました。

何気ないようですごくお客様の気持ちが動くと思いました。

伏線、すごいです。

アンテナを高くすること、良い人脈、これからも  
勉強させていただきます。

.....  
〇〇〇〇の話はすごくわかりやすかったです。  
早速使わせていただきます。

岡田さんのセミナーで学ばせていただいたこと  
結果に出ています。

続けて参加することの意味がわかってきました。  
ご指導ありがとうございます。

.....  
初参加でワークは特に緊張しましたが良かったです。  
自分で考えてることが全然生理できていないことにも  
気付いて、仕事で人に伝えるのに、これではダメだと  
気付きました。

営業ではないですが、準備は本当に大切だなと思いました。  
頭の中で考えているだけでなく、話してみる、  
書いてみるなどアウトプットして見ることで整理して  
うまく伝わるようにもしようと思います。

また人の話を聴くこと、じっくり聴くことも普段なかなか  
ないので色々な気付きもあり良かったです。

後半の岡田さんの話も昔自分が営業だったことも  
思いだしながら聴いて、まさに断られる営業マンだったな  
と思いました。

今後どうなるかわからないですが、アンテナを張り  
今回のことを活かせるようにしたいです。  
ありがとうございました。

.....

今回も濃い内容をありがとうございました。

無駄のないトークの方法  
相手に印象づけるアポの方法  
無駄打ちしないためのアポの方法  
○○○を使った電話対応  
などなど今日から使える実践的な内容が  
自分の営業を見直すのに役に立ちます。

次回もよろしくお願ひします。

.....

岡田さんはこれ、全て営業実践からですか？  
素晴らしいですね。  
ありがとうございました。

.....

今日はありがとうございました。  
営業アポの方法を提示してもらった後の  
最後の心構えの部分がガツンと来ました。

.....

今日もありがとうございました。  
トークの中に伏線を張っておくと言う話が  
とても印象的でした。

それは逆に言うと自分の伝えたいメッセージ性や自分と関わることの意義を自分自身がしっかりとわかっている（確立している）必要があるのかなと思いました。

会話の自然な流れの中にそうしたものを織り交ぜておく事の大切さを感じました。

.....

初参加です。  
二部構成はいいですね。  
アイスブレイクがある。メニューが定番であるがペアが毎回変わるのはいいいですね。

日常はアポはするより受ける事が多いです。  
（テレアポはうざく感じる。）  
受け手でアポを捉えらるとなるほどと思いました。

.....

今回は友人に誘われての参加でしたが、ただ話を聞くだけのセミナーではなくワーク付きで面白かったです。

ワークでは自分では全く思いもしてなかった視点で相手の話を聞くことができてるほどと思いました。大変参考になりました。

.....

今日もありがとうございました。  
アポイントを取るといのはやったことがないのであまり実感がわかなかったのですが勉強になりました。

活かせる部分を活用していきたいです。  
あと自分の話を相手にするというのは難しいです。練習してみます。

.....

今日もありがとうございました。  
テレアポ必需品の〇〇〇は普段からかかってくる  
電話でも使えると思いました。

キャンセル防止法も自分の仕事に応用できると  
感じました。  
すぐ実践します。  
ワークのペアの方の意見も早速参考にして実践します。

.....

岡田さん  
本日もセミナーありがとうございました。  
今回のお話の中で電話の時に〇〇〇を使うのを  
実はやりはじめたんですね。  
そしたらやっぱり褒められることが多くなりましたよ。

あと今回、1番心に残ったこと  
礼状を購入後ではなく、前に出すということ。  
私のお客さんの数的にできなくないものです。

SNS などにつながっているのを利用していただけのを  
やめようかなと思いました。  
手書きの方がずっと心に残りますよね。  
あと言葉のスピード、もっとはっきりと  
堂々として自信のあるように伝えられたらと思います。

.....

今日はありがとうございました。  
今日、初めてのセミナーだったので色々と  
新鮮な感じを受けました。  
私自身、今まで営業をしたことがなくて  
多くの事を学ぶ事ができました。  
私としてはネタがまだまだ少なく相手の方に  
PR が上手くできてないので少しずつですが

努力していきたいです。

.....

今日も仕事の中で重要なウェイトを占める内容だったので  
現状を踏まえて受けておりました。

規模の大きな会社になればなるほど相手とつながった時の  
喜びに満足してしまい、その後のトークは一方通行に  
なりがちで会話になっていない気がします。

そんな時こそセミナーで学んでいる異業種の方々の情報を  
もとに引き出しを豊富にしておいて、対等に話をする癖を  
つけて行こうと思います。

今日もありがとうございました。

.....

本日もありがとうございました。

今おすすめしたいモノがあるのですが  
うまく説明できないとか説明し過ぎてしまって  
終わってしまうということに困っていました。

アポの取り方と「それ」がいるかいないかは同じかな  
と思いながら納得しました。

教わった3つのポイントをお客さんにしっかりお伝えして  
お役に立てて行こうと思います。

まだ中途半端にフラフラしてはおりますが、  
仕事に対して欲が出てまいりました。

明日から頑張れそうです。

ありがとうございました。

.....

わかりやすい日常の言葉に消化して話していただけるので  
頭に入りやすく私でも理解できるのが嬉しく思います。

ありがとうございます。

私も本業では問題解決能力を高めていくことに集中し



今日もありがとうございます。  
テレアポで通話ボタンを押すのが怖いのですが  
今日のお話を聞いていけるのかもしれない  
と勇気づけられた部分がありました。

断られるのを怖がらず、次の展開にいけるように  
していきます。

.....

今日はあまり自分に関係ないかと思っていたのですが  
アポの時に商材について考えているから  
電話が先延ばしになると気づき、反省しました。

次からアポだけとります。  
それなら勇気もいらず電話できそうです。

そして○○○○して聞いてこようと思います。  
なぜ○○○○かという、まだ○○が思いつかないからです。  
宿題にします。  
ありがとうございました。

.....

問題を○○○○にする  
専門  
理想の未来の提示  
自分の情報、知識で何とかできることを提案する  
今日の自分に響きました。

自分の売りたいモノがその相手が求めているか？  
しっかり考えていかななくてはいけないと思いました。  
異業種に目を向けて知識を取り入れ  
自分を見直すためにもまだまだ勉強が必要です。

.....

いつも同じスタイルの話、人が変わるだけで  
新しい気づきがあつてためになります。



アポイント、とても具体的に興味をもって聞きました。  
アポと販売との違いがとてもよかった。  
こういった分解した形での話、またお願いします。

.....

本日も大変楽しく聞くことができました。  
今回ついていくのでいっぱいでしたが  
できる限り参加したいと思います。  
今後ともよろしくお願いします。

.....

アポイントを深く考えたことがなかったので  
貴重な機会をいただきました。  
待つ仕事だと思っていましたが  
自分の仕事の中で営業ができるのかも  
という可能性が見え始めました。  
また参加してみたいと思います。

.....

今回、初参加でしたが、とても面白く  
受講することができました。

私は営業職とは違う業種ですが異業種の方々と  
接することで自分の視野が広がることができました。

自分に身につけたいトーク術（雑談力）をもっと  
勉強していきたいです。  
アンテナを高く張り意識して生活していきたいと  
思いました。  
ありがとうございました。

.....

感動しました。  
ありがとうございました。

今日、初参加です。  
友人からすすめられていたのですが  
実はセミナーの内容には  
あまり期待せずに  
人脈を広げる目的で  
参加したのが正直なところでした。

しかし友人が強くすすめてくれた  
理由がわかりました。  
レベルの高さに感銘を受けました。

高く売ること、良い商品を安く提供すること  
一見この矛盾する内容を  
完璧なまでにその全ぼうを説明して  
もらえたのは初めてです。  
しっくり納得です。大満足です。

静岡でもこんなセミナーが  
あったんですね。  
また参加させてください！

.....

今日もためになるお話をしていただき  
ありがとうございました。  
今回も話が具体的で例え話もあって  
とてもわかりやすかったです。

高く買ってもらうためにどうしたらいいか  
鉄板ストーリーでの説明もとても納得ができ  
逆に安くなるのはおかしいというのも  
わかりました。

次回も楽しみにしています。  
ありがとうございました。

.....

本日はありがとうございました。

すごくわかりやすく勉強になりました。  
初セミナーでしたがワークもとても  
ありがたかったです。

.....

岡田さん

本日のセミナーありがとうございました。

ずっと「高く売る」ということに悪い  
イメージがありプレーキがどこかにかかって  
しまっていたのですが、今日の  
「〇〇△××」だという言葉でスッキリと  
解消しました。

鉄板ストーリーも明日からすぐに行動したい  
と思います。

「お客様が買って良かった」と言って  
もらえるように最高のものを最高の価値で  
お届けしたいです。

岡田さんの営業トークが面白く、また  
お聞きしたいです。

本日は本当にありがとうございました。  
これからもよろしくお願い致します。

.....

もう共感しまくりです！

自分の信念「いいものを売りたい」から！！

私の場合は

「何があっても今ある保険の中で  
一番助かるもの」  
というテーマがあります。

まさにそれです！！

常に勉強し続けていきたいです。

そして将来を見据えて活動し、  
お客様にも一緒に将来を想像させられる様に  
アドバイスをしていきたいです。  
もう本当に素晴らしいです！

.....

今日もありがとうございました。  
自分の店はもともと安くはないのですが  
もうワンランク価値を上げ、価格も上げたい  
と思います。

最後の話はドキッとしました。

.....

自分の○○○○○○○○○○のようにやる！  
感動しました！

.....

本日も大変おもしろくお話を聞かせてもらい  
大変勉強になりました。

まだまだ毎回の参加が出来てないので  
もっともっと勉強していきたいと思います。  
次回もどんな内容のお話になるのか楽しみです。

.....

今日のテーマ「高く売る」ということは  
自分の仕事にとっても常に心がけていること  
です。

いかにしてとく名に近い工事をとるかに  
ずっと悩んでてき、結論として  
「先にお客さんのために汗をかく」  
↓  
「情報を提供する」

↓

「不動産参入」「他の専門家との連携」  
という手法にいきました。

今日は新たにそれにプラスする営業トークを  
学ぶことができました。  
ありがとうございました。

.....

現在値段設定に頭を悩ませていたので  
参考になりました。

ただただ高い値段を設定しておくだけでなく  
お客様に納得してお金を出して  
いただけるようなトークも実践できないと  
いけないなあと思いました。

.....

今日もたくさんのお話を教えて頂きまして  
ありがとうございました。  
鉄板ストーリー大変参考になりました。  
自信を持って進みたいと思います。

以前より  
「お安くて良心的ね！」  
と言われることが多く、  
安いことが良いことだとすり込んだ部分  
があります。

すり込みを外して正当な価格を提案  
できるようになりました。  
本当にありがとうございます。

.....

セールストークの基本中の基本を学ばせて  
いただきました。

お客さんに感じ良く買ってもらう  
選んでもらう、良いモノを買うことができた  
という満足感を与えて、しかも高く売れて  
こちらも損をしない、という商売トーク、  
大変参考になりました。

友達と話す時、知らない誰かと話す時も  
相手がどう考えているのかと  
考えながら会話を楽しみたいと思います。

.....

本日もありがとうございました、  
要素一つ一つに確かになあ、と頷いて  
しました。

高く売る→自信を持って売る→勉強する  
もっと頑張らないと・・・と思いました。

おかげさまで1月の売上は伸長しました！  
これからもよろしくお願いします！

.....

普段は作業に追われていることが多くなって  
いるために大変刺激になりました。  
自分もお客様も満足できるベストを目指して  
行動していきたいと思います。  
ありがとうございました。

.....

高額の話聞くのにウキウキしました。  
ありがとうございます。  
私が死んだ後の社会が寄り添える人が  
多いといいなと思っています。

子供たちが笑顔で過ごせる社会・・・楽しみ

です。

ビジョンが大きくて現実と遠いのがたまにキズですが、良いことばかりだし、今日のセミナーを聴いてやっぱり間違っていないんだなと思いました。このまま突っ走ります。よろしくお願い致します。

.....

私も若い頃、なぜこの立場の人が私のような人間に気を配ってくれるのか不思議でした。

その人がペーパーの時に自分の父がそういう扱いをせず、同じように接してくれたと、それを聞いてなぜずっと栄える家系とは何かを考えるようになりました。

これは営業の仕組みとしていますが仕組みは共通ではないかと考えています。

営業とは人生を営む、ように思います。勉強になりました、次回もよろしく申し上げます。

.....

ありがとうございました！  
ストーリーを立ててお相手とかかわるのは得意分野です。  
自信を持って接していきます！

.....

より高く売る、私の今の仕事においても対抗業者との価格競争が避けられない状況

です。

しかしそれもある程度はお客様との関係の深さやお客様の担当者によることもあるのでこちらが自信を持って行けるかどうかの差で高く売れるかどうかはわかると思いました。

.....

今まで自分が悩んでいたことがクリアになりました。  
すごく楽しかったです。

お客様に選んでいただくこともそうですが自分でお客様を選ぶことを考えてみようと思いました。

.....

今日もありがとうございました。  
「お客さんにとって本当に望んでいた買い物であったか？」  
という点、とても響きました。  
マーケティングやコピーライティングを学ぶとどうしても  
「売ること」「興味を持たせること」  
にフォーカスしがちになってしまいます。

もちろんそれはとても大事なことですがそれがあまりに行き過ぎると  
「儲け主義」に走ってしまい、それこそ子や孫の世代に大きな負債を残してしまうんだらうな・・・と。

後の世代が困らないやり方、生き方の大切さを再確認できました。  
ありがとうございました！！

.....



安くしないと売れないのは仕方なく買った  
というのが一番響きました。

(先月末まさにそういうシチュエーション)  
将来をイメージさせる、メリットの訴求が  
課題でしたので体験価値をパーソナルを意識  
してこれから臨みたいと思います。

.....

節分の日にと一っつも勉強になるセミナーを  
ありがとうございます。

今日はペアの方が自信につながることを  
おっしゃってくれました。  
今まで自分のことでいっぱいだった  
私が相手のことを考えられるようになって  
悩みも自分のことより相手のことにシフト  
していたことにペアになった方は  
気づいて伝えてくれました。  
とっても嬉しいことでした。  
ありがとうございます。

商品価値をどうやって伝えて、  
どうやって購入するまでいけるか  
ずっと悩んでました。  
私自身商品知識も増えることなかったのもう  
もう一度勉強していきます！  
4%の1人になれるように頑張りますね。  
まずは継続！

.....

自己紹介で初めて自分の伝えたいことを  
ペアの方に伝えることができました。

悩みながらも少しずつ自分の中で  
セミナーを通して消化できている自分が  
客観的に見られることが何より嬉しいです。

ありがとうございます。

もう少し自分のアピールできる内容を  
考えながらこれからもセミナーを通して  
自己磨きをいたします。

.....

今日もありがとうございました。  
「高く売る」ということに抵抗が  
あったのですが、お話を聴いていて、  
なるほど！とそのストーリーに納得でした。

色々なポイントやトークに入れる要素を  
実際に実践してみたいと思いました。  
無理だと思っていたのに、  
高く売ることができるんだ！と思いました。  
ありがとうございます。

.....

〇〇〇〇〇が大切だ！が印象に残りました。  
なぜ安く売るのがダメなのか、  
なぜ高く売れるのかがわかりました。  
また来たいです。

.....

本日もありがとうございました。  
「安売りはするな」と自分もよく言います。  
数字に裏付けられた説明はしますが  
今回は全く新たな視点から得られて  
良かったです。

.....

今日はずっと自分の事を言われていると  
思いました。  
自分自身の価値を高めて安売りしないように

します。  
今日もご指導ありがとうございます。

.....

歴史やストーリーの大切さを改めて  
気づかせていただきありがとうございます。

全ての商品に対してストーリーを作り  
価値を上げていくことにより高く売れる。  
鉄板ストーリー〇〇版を作りたいです。  
今日はありがとうございました。

.....

高く売る事・・・  
技術職のわたしは本物価値を与える事で  
高く売れるようになると思います。  
今後も勉強をし続け、自分価値を  
上げていきます。

本日はありがとうございました。

.....

自分の営業トークが時間内に終わらず、  
もっとまとめないと、と思いました。  
異業種の方の意見を聴けて良かったです。

より高く売る要素は実際に経験したことが  
多かったなのでそこを今の仕事に  
落とし込んでみようと思います。

.....

最後の15分くらいしかお話を伺えなかった  
のですが、それでも今日は来て良かった！  
と納得できる内容でした。

●●●●にも感謝されるように日々  
精進を続けます。  
本日もありがとうございました。

.....

今日もありがとうございました。  
岡田さんがいつもしてくれる営業トークの  
具体例を聴いていると本当に欲しくなります。  
話を聴いていると思わず笑ってしまうくらいです。  
あんなに上手に客先で話せれば  
私も飛び込みしてでも  
営業を試してみたくになります。

いつもいざ自分で営業トークを作ろうと  
思うとなかなか難しく感じますが、  
これだけ楽しめればきっと仕事も  
楽しく感じられると思うので  
一つずつ教わった事を復習しながら  
実践して試してみたいと思います。

.....

営業はおもしろい、人の役に立つ  
これは職人なんだなと実感しました。  
岡田さんの話は本当に気づきになります。  
そして確信に！！  
私ももっと自信をもって営業をしていきたいです。

.....

今日は自分の状況にあてはまるものがたくさん  
あったので、今までで一番メモをとりました。  
特に△△△△△△△△は私にとってかなり斬新でした。  
ぜひ実施したいと思います。  
ありがとうございました。

.....

最初に自分も結構妄想にとりつかれていたんだなあ  
と思いました。  
普通の〇〇がすごく重要なのだと感じました。  
そう言えば営業の上手な人は  
言葉のはしばしを拾うのが上手な気が。  
△△△△△△△△は良かったです。  
コペルニクス的な発想の転換ですね。

.....

今日もご指導ありがとうございました。  
僕自身仲良くなるのは得意なのですが  
売るとは苦手なので大変勉強になりました。

.....

〇〇〇の重要さが認識できたので勉強になりました。  
次回も具体例（実例）をあげて  
話をしていただけたらと思います。

.....

営業マンの真髓を伺うことができました。  
本当にありがとうございます。  
毎回少しずつトークの中で話す内容を考えて  
くるのですが、まだまだ自分本位だと  
正直思います。  
●●●●●●●●から手をつけることは  
考えていませんでしたので、そこから  
考えようと思います。  
士業とはそんなものですね。

.....

いつも岡田さんの過去のエピソードを交えて  
話してくれるのでとても面白いです。  
僕が経験したことのない職種なので。

.....

いつも役に立つ話をしていただきありがとうございます。  
今回は話の中でたくさん具体的な例を出してくれたので  
良く内容がわかりました。

お客さんに対して〇〇を△△△△△△△△して  
コミュニケーションのきっかけを作ると言うのは  
特にいい内容でした。

仕事の上だけでなく人との話の中でも使えると思うので  
試して自分のものにしたいと思います。

.....

今日もありがとうございました。

お客さんの現状を把握する、〇〇が大事なんだなあと  
お話を聞いていてわかりました。

△△△△△△△△はすごい！と思いました。

お客さんに対して〇〇を与えてお客さんの意識が変わる、  
なるほど！と思いました。

他にも色々今日ポイントがあって  
やってみたいと思いました。

〇〇形と△△△△△に注意します！

.....

いつもお客さんにドストレートに質問を  
投げかけていたので、いろいろ聞き方を変えて  
様子を見てみようと思います。

明日から実践してみます。

来月もよろしくお願ひします！

.....

今日もありがとうございました。

親しくなると売りにくさを感じていましたが

「何に対して困っているのか」や

「苛立っているのか」など

その人の事を思って〇〇をしていれば

探り当てることができるというのが

すぐ明日から実践できるのでやります。

ワークではペアの方から良いアドバイスを  
いただき、実践します。  
ありがとうございました。

.....

ワークによって自分のサービスの良さが  
明確に伝わるためのセールストークを考えたことが  
ないということに気がついた。  
何ができ何を与えることができるのかをもっと  
明確にしたいです。  
質問の内容がアバウト過ぎていたのだと  
気が付きました。  
もう少しあたりをつけた具体的な質問が  
できるように相手をしっかりと観察したいと  
思います。

.....

今日は今までで一番というほどペアの方から  
的確なアドバイスをいただき、目から鱗でした。

.....

今日のテーマ

「仲良くなった後の営業方法」  
これも一つ悩んでいたことで、実際、今日もそれで  
1件、フォローが遅く他社に発注された件がありました。  
お客さんのニーズとしては興味があって  
早期に導入したいが他社と比べてコスト面の質問が  
中心で、  
「早期に導入したい」というところが私が気がつかず  
本当のニーズを感じ取れなかったところが  
敗因でした。  
やはりきっかけを作り、現状把握を  
きっちりしておくべきだと思いました。

.....

今日もたくさんのお話を教えていただきまして  
ありがとうございました。  
現在新商品の販売に苦戦しています。  
お客様に個々の現状を明確化し、  
それぞれの悩みに合わせた提案チラシを作成しようと  
講義を聴かせていただきながら  
思いつきました。  
明日より早速手掛けてみます。  
●●●●●●●●の内容も思いつきました。  
実践してみます。  
ありがとうございました。

.....

人に覚えてもらう方法  
非常に勉強になりました。  
僕はこういった営業の勉強を  
したことがないので面白いです。

.....

この月一回のセミナー、自分の頭の中を  
えらい勢いでかきまぜてくれます。  
毎回毎回本当に知恵熱が出るかと  
思うくらいに頭全体が、脳が、  
熱くなります。

今回も前半の  
「どうやって覚えてもらう？」  
からの具体的な方法について  
改めて自分の頭の中をかきまぜ  
取り出し、整理し、何とか自分の中で  
解釈し、繰り返し自分のものとして  
消化したいと思います。  
月一回の頭の中の棚卸しにもってこいですね。  
聞くばかりでなく、実践も重ねて行きます。  
今月もありがとうございました。

.....



今日もありがとうございました。  
最後の話がとても良かったです。

自分が心開いて、  
自分の気持ちを伝える事で  
相手にも理解してもらえ、  
心開いてもらえる。  
これを心がけて日々、  
人の話や情報に耳を傾け  
自分の言葉で伝えていけたらと思います。

-----

相手の心に刺さる●●を用意して  
おくことが大切なんですね。  
しかもテクニックはいらない。  
自分の生き方、生き様、ポリシーを  
見直す〇〇〇ですね。  
今回もためになるお話を  
聞かせていただき  
ありがとうございました。

-----

自分の人生について振り返ってみる  
良い機会になったと思います。  
自分で苦勞しなければ他人の気持ちは  
決してわかりませんので。  
そこで発生した価値観と相手の話す所に  
合致するところまで質問するというのは  
大切な所ですね。  
いずれにしても情熱がほんとに  
重要ですね。

-----

教育と洗脳の違いは一生忘れません。  
もしかするとスタッフに

洗脳してしまっているかもしれません。  
見直し、棚卸しします。

.....

今日もありがとうございました。  
自分の〇〇を作る事が人に  
覚えてもらう方法とは  
思いもよらなかったです。

自分の生き方、生き様、ポリシーを  
見直すことが大切で  
〇〇にして伝えることでインパクトに残る。  
その人の生き方が表れるということなんですね。  
テクニックや小手先のことじゃなくて  
「自分」を堂々と生きれば  
いいんだなあ・・・と思いました。

.....

今回もありがとうございました。  
自分は人と対峙する時、どうしても  
目を背けてしまう事が多くあるのを  
思い出しました。

確かにごまかすために  
〇〇を見続けてしまっている  
感じがします。  
「そんな事ないですよ」  
と謙遜してしまう口癖も  
いけません。  
地に足がついた背伸びをしていきます。来年もまたよろしくお願ひします。

.....

今日は女性目線のフィードバックが  
いただけてかなり参考になりました。  
また岡田さんの話にあった

自分の生き方、生き様、ポリシーを  
見直す事、今後も必要ですね。  
自分の話をしている時に  
〇〇〇をあまり強く言わない事。  
これ、ついついやってしまっていたので  
反省しました。

.....

ありがとうございます。  
人生は寄り道しながら  
一つ一つの通過点を通るもの。  
まさにこのセミナーも  
私にとっての最高の寄り道であると  
感じました。

.....

今日もためになる話が聞けてよかったです。  
ありがとうございました。

たとえば自分よりもすごくレベルの  
高い方と接した時、本当の自分ではなく  
嘘の自分で話してしまったりすることが  
あるのですが、やっぱり  
自然な感じで今の自分を  
そのまま出す方がいいということが  
わかりました。

自分の〇〇というのを作ってみようと思います。  
次回参加するのも楽しみにしています。  
ありがとうございました。

.....

本日もありがとうございました。  
自分の〇〇・・・。  
考えた事もなかったです。  
よく本の引用はさせてもらいますが

もしかしたらそれは人の言葉を借りる事で  
逃げ道を作っていることなのかもしれないと  
反省しました。

.....

とてもためになりました。  
セミナーを受けて自分がしたい事が  
はっきりわかりました。  
まず自分と向き合いたいです。  
そして出会った方、協力して欲しい方に  
自分が何を望んでいるかを伝えたいです。

あと、自分が出来る事、人のために  
役に立てる人間になりたいです。  
自分が一人で出来る様になる必要はなく  
その道のプロの人を紹介できるように  
人脈を作りたいです。

そういう方とのつながり方や人脈作りに  
悩むところですが。  
ここで自分磨きを頑張りたいです。

.....

教育と洗脳の違いの部分、  
とっても心に刺さりました。

高校生相手に授業をしている時、  
デザイナーとしてお客さんの集客や  
ビジネスに関する相談を受けている時、  
娘と一緒にいる時・・・  
考えてみると自分の知っている事や  
考えている事を相手に伝える瞬間は  
生活の中でたくさんあります。

そしてここ最近、  
「自分の授業ってこれでいいんだろう？」  
「お客さんの相談を受けると称して

自分の考えを押し付けている  
だけじゃないか？」  
「ちゃんと子供の主張を  
認めていたのだろうか？」  
とふと立ち止まって考えさせられる  
瞬間がたびたびありました。

○○○を●●●●●のと△△△。  
その視点で今一度自分の取り組みを  
見直してみようと思います。  
今日もありがとうございました。

-----

最近、自分が悩んでいることを  
素直に相手に伝える事ができました。  
ご紹介ができたことを本当に  
嬉しく思います。

人に会ってお話をする事ができる、  
たった一つのことですが  
しばらく休んで自分を見直す事で  
このセミナーの重要さを認識することが  
できました。

月に一度、貴重な時間が提供して  
いただけることに  
心から感謝をして  
また一人ずつですが  
お話できる方を増やしていく所存です。

-----

今日もたくさんの方のことを  
教えていただきまして  
ありがとうございました。

そうですね。  
チャンスはいつ現れるかわかりません。

現状の私では物陰に隠れて・・・  
みたいなことになるかもしれません。  
普段からしっかり学び、言葉にして出す  
トレーニングをしていかなければと  
思いました。

●●を作ってみる事に挑戦したいと思います。  
教養も言葉に表れるのですよね。  
自信を失くすのは簡単ですが  
自信を持てるように学んで参ります。  
次回も楽しみにしております。  
ありがとうございました。

.....

言葉を●●するインパクト→この人から学ぼう  
この店が本津にそうだなと感じました。  
今執筆しながら、言葉を放つ重みに  
苦しくなる事がありますが  
その放つ責任を持てる人が  
立てる場にして立てるのだろうと  
思いつつ精進します。

.....

今日もありがとうございました。  
「●●●●●●●●●●成長はない。」  
という言葉が心に残っていたお陰で  
そういう勉強やセミナーに参加しています。

このセミナーはワークの前の  
ドキドキ感が今でもあり、  
よく聴き、よく話すようにしています。

.....

言葉の定義が生き様につながり  
●●を作って自分を一言で表すことの  
かっこよさを感じました。

私も少しずつですが  
作ってみようと思います。

仕事に飽きがきており、  
辞めたくて仕方なかったのですが  
セミナーに参加しだして、  
学ぶようになってからサラリーマンを  
究めてみたいと思うようになり  
「まだまだ」と感じました。

このセミナーの内容は  
営業だけでなく、内々の関係や  
はたまたプライベートまで様々に  
応用ができ、とても感謝しております。  
今の自分の「鉄板●●」を見つけて  
自分の言葉に責任を持って  
行動できる、教養のある人間に  
なりたいと存じます。  
ありがとうございました。

.....

よく異業種交流会に出ますが  
多くの人と名刺交換することに  
集中していました。  
交流会などに出た時の  
コツがよくわかりました。

.....

本日も深い学びをありがとうございます。  
今回の内容はどれもすぐに  
実践できるものが多いです。  
「●●●をしない！」  
「●●に釘付けにならない。」  
「笑顔で●●●を切る。」  
はすぐに変えていこうと思いました。

私自身、後輩たちの指導をする上で

うまく行くことがなかなかなくて  
教育と洗脳の違いを聞いた時に  
「そこだ！」と思いました。

.....

「誰かの存在がなければ飛躍はできない。」  
「自分が成長した背景には 100%  
誰か力のある人がいる。」

なるほど！  
と自分を振り返り、  
確かにそうだなと思えました。

チャンスは本当に突然現れるものですね。  
実感しています。

岡田さんの言われた

「自然体で話す」

チャンスが来た時のために  
自分自身に興味をもってもらえる準備は  
していきたいと思えます。

久しぶりの参加でしたが  
大変刺激をいただきました。

ありがとうございました。

.....

本日もありがとうございました。  
言葉を自分なりに●●する。  
なるほどなあと思えました。  
言葉に責任を持っている人は  
信用できますし、それが  
オリジナルでさらに価値観が同じような  
感じならなおさら信用できるな、と。

私自身はまだ名刺交換するような場が  
このセミナーくらいしか経験がないので  
わからないことだらけですが。

「●●●で話す。」とか



「●●に釘付けにならない。」  
など、これから参考にしていきます！  
次回もよろしくお願いいたします。

-----  
本日の収穫

相手が話している時に共感できる  
価値観を重ねる  
自分の言葉を●●●●⇒自分の生き方  
生き様、ポリシーを見直す

40代となり今まで学んできた事や  
経験した事を「私自身」として  
確立したい10年と考えていた中で  
自分の立ち位置を考える  
とても有意義なセミナーでした。  
ありがとうございました。

-----  
初めて参加しました。  
前半のワークでは本当に相手の事を思い  
話を聞いて意見を言う事って  
なかなか無いので良い経験になりました。

岡田さんの話も殆ど自分は出来てなくて  
今後少しずつ実践していきたいです。  
仕事の都合にもよりますが  
また参加したいです。

-----  
いつも人に会う時（異業種交流会）は  
名刺交換が自分から声をかけられずに  
苦手です。しんどい思いをしていましたが  
今回の「●●話をする」というのは  
こっちの方が楽しいし、

やりたいことだな～と思ったので  
安心しました。  
これで又一つ自分の中の軸が固まりました。  
ありがとうございます。

-----  
今回もありがとうございました。  
ワークを通じてペアの方から  
「FAX DM」のことをアドバイスされました。  
会社の方針でやらなかったことですが  
やってみることは良い事で  
成果が大きければ話題になるかと思いました。

異業種から学ぶということの大事さが  
また身にしみました。  
明日は業者会があり、  
早急に今日のセミナーで学んだ  
「キーマン」を自分なりに感じ取って  
アプローチします。

数多くの名刺交換を今まで会がある度に  
していましたが、  
確かにその場限りで終わります。  
有意義な時間を過ごすようにします。  
来月もよろしくお願いします。

-----  
今日もありがとうございました。  
惹き付けられる話し方にとっても  
惹き付けられました。

今日聞いたお話を一度自分の中で  
しっかりと消化し  
その上で機会があれば  
自分の言葉で自分の体験を交えた上で  
伝えられたらな・・・と思いました。

-----

今回のテーマの惹き付けられる話し方  
ということで営業マンとしてはぜひとも  
聞きたい内容でした。

冒頭でも出てきましたが

「お客様が上の空」

ということもあるので

本当に興味深い内容でした。

岡田さんのセミナー、または会話の中で

「例え話がうまい！」

と以前から思っていたので

話が面白い、話に惹き付けられるのは

例え話の使い方をうまくされているから

だと感じ、少しずつでもトークの中に

入れていこうと思いました。

-----

本日もありがとうございました。

話し方から作り方まで

どれも具体的ですぐに実践できそうな

ものばかり驚きました。

明日から早速やってみます！

-----

今日も具体的なお話、ありがとうございました。

いつも感じていたのですが

今日はっきりした事があります。

それは全て話の内容が岡田さんの

オリジナルだということ。

パクリやウケウリだけではなく

岡田さんの実体験を岡田さんの感情で

紐解いて、私たちにわかりやすく

話してくださっているという事でした。

次回も「期待大！」です。  
今日のパートナーとの方のご縁にも  
感謝です。  
ぜひご縁を深めていこうと思います。

.....

岡田さんのお兄さんの話に  
惹き付けられてあっという間でした。  
対面で話す時になかなか盛り上げる  
お話が出来ないので、  
一つずつ取り入れていきたいと思います。

ここでのトークの練習は大切だな  
と改めて思いました。  
ありがとうございました。

.....

セミナー自体がいろいろな仕組みが  
取り入れられておりとても楽しかったです。  
さすが岡田さん！  
という感じでした。

特に「例え話の作り方」は  
すごく良かったです。  
お兄さんの話が新鮮でした。

.....

今日の話もおもしろかったです。  
岡田さんは勇気があるというか  
度胸があるな～と思いました。  
(話している姿を一部始終を見ていて)  
人の心理というか話のからくりは  
おもしろい！

.....

この場に久々に来て臨場感を味わうこと、  
自分の弱点を素直にさらけ  
出す事が出来るようになり  
幸せを感じています。

もう少し多くの方と交流をしながら  
応援しあえる方を増やしていきたいと  
思います。

-----

これから営業として静岡を回るのに  
とても勉強になる話をいただきました。  
体験話とかこちらがわくわくする話  
続きが気になる話し方など参考に  
なりました。

-----

やはり何事もやってみて体験して  
それを話すことが大切だということを  
改めて思いました。

-----

惹き付けられる話し方は体験そのもの！  
体験談に勝る話はないですね。  
いろいろな体験をしていこうと思いました。  
大切な事を教えていただき  
今日もありがとうございました。

-----

例え話の例えがとてもわかりやすかった。  
一つずつが大事だなあと思いました。

-----

今日の岡田さんの話を聞いていて

知らず知らずのうちにやっていることが  
ほとんどでした。

特にアインシュタインの話の後の

「〇〇〇〇〇〇〇〇」

はこれからも程よく積極的に  
使っていこうと思います。

キーワードを〇〇の言葉で例えることも  
お客様目線から見る、読む、話す  
ということでは絶対に欠かせないこと  
だと感じ、もっともっとわかりやすい  
言葉を増やした方がいいと思いました。

.....

今日もありがとうございました。

「体験談に勝る話はない」

というのに強く反応しました

私も越のヘルニアで歩行困難に  
なった時の話をすると  
患者さんはすごく興味深く聞き、  
質問してきます。

今日のパートナーの方の話で

「将来の安心」をお客様にお話し  
することで、スムーズに話がまとまる  
と教えていただきました。

「未来を期待できる話」  
が大切ということですね。

来月もよろしく申し上げます。

.....

本日初めて参加させていただきました。  
本日聞いた話の中で単語であったり  
言い回しであったり、言葉の言い換え方  
であったりと、ヒントや新しい気づき  
がありました。

今日はこのネタを基に自分の言葉で  
自分らしいトークを実践できるように  
していきたいと思います。  
ありがとうございました。

-----

話し方、とても興味深く  
聞かせていただきました。  
とても良かったです。

営業だけでなく、セミナーにも  
応用できると思いました。

-----

今回もたくさんの方のことを  
教えていただきまして  
ありがとうございます。  
人生とは●●そのもの。  
体験談に勝る話はない  
これが一番頭に残りました。  
なるほど。  
自分がお客さんだったら聴き入ります。  
感動します。  
印象に残ります。

今知りたいこと・・・タイムリーでした。  
本当にありがとうございました。

-----

具体例を交えてとてもわかりやすかったです。  
今回もありがとうございました。

-----

いつも施術中にトークが困ったり

話題、話し方に困っていましたが  
「お〜なるほど！」と思いました。  
一つ一つやっっていこうと思います。

.....

本日も貴重なお話、  
ありがとうございました。  
出来ない事が出来るようになる  
という言葉がとても心に響きました。

あと、知らない事が知る事ができる。  
このようなことを  
これからのわかいい人たちに  
伝えていけばもっと人が  
集まってくるのではないかと  
思いました。

〇〇の仕事を知ってもらうためには  
体験談を伝えていけるように  
自分でアレンジしていこうと思います。  
トークについて気づかせていただき  
ありがとうございます。  
また次回もよろしくお願ひします。

.....

本日もありがとうございました。  
イメージできるような話し方をすれば  
人を惹き付け、聴いてもらえる  
ようになるとわかりました。  
今まで以上にもっともっとイメージ  
できるようにしていきます。

.....

ワークでは全く違う業種の方との  
交流でした。  
自分の強い味方になるという



前提がインパクトがありました。  
あと厳しい目線でのアドバイスも。  
なかなか受け入れられませんでした  
今は素直にどうしたら良いか  
考えてみようと思います。

毎月いろいろな業種の方から  
意見を聞いてみたいと思いました。  
セミナーでは話し方のコツを  
ありがとうございました。

一番心に残っているのは

「〇〇をインプットして  
●●でアウトプットするのが大事！」

です。

-----  
本日もありがとうございました。

岡田さんは例え話がうまいと  
前々から思っておりましたので  
今回教えていただいた  
例え話しの作り方の部分は  
大いに参考にさせていただきます。

「〇〇をインプットして●●にまとめて  
アウトプットするのが大事！」

これは私を含めてほとんどの人が  
できていないと思います。  
岡田さんの話が響くのは  
ここを重視しているからだ  
とわかりました。

最近のホームページやチラシが  
みんな同じに見えるのは

まさにこれが原因なんですね。  
何かのどにひっかかるものが  
あったのですがスッキリしました。

.....

とても濃い内容でした。  
あっとゆう間にセミナーが  
終わってしまいました。

全く異業種で自分からアドバイスなど  
おこがましいのでは？  
とゆう気持ちもありつつ、  
自分にできることは何か？  
を考えていったら思っていたよりも  
お話ができました。

この感覚でお客様にも  
向き合えたらいいなと思いました。  
いつもどこかにお客様に  
売る事、買わせる事という気持ちが  
ありましたが、今日のこの感覚で  
お客様と接する事ができたら  
お互い気持ちの良い売買がでいると思います。

.....

今日の内容はすごい！  
すごいです。

今までたくさんのマーケティングなどの  
本を読んできましたが、どの本にも

「売るということはお客さんの問題点を  
解決してあげればいい。  
その問題点が何かはお客さんに聞けばいい」

といったようなことが書いてあるだけで  
それができないから困っているのに・・・

とっていました。

今日の内容で  
何が問題になっているのかが  
しっくりわかりました。  
ワークもそのためにあったんですね。  
このセミナーが今さらながら  
とても緻密に計算されていると  
本当に驚きです！！

ありがとうございました。

-----

今回の話はすごく良かったです。  
「お客さんの問題ってなんだろう？」  
といつも考えたりしますが、なかなか  
わからないことが多いのですが  
「○○○○○○○○」と考えてみれば  
お客さんの問題が見えてくるように思えました。

これからの仕事にとっても役に立つ内容で  
良かったです。  
ありがとうございました。

-----

今回も勉強になりました。  
○○、○○○、○○○、  
自分のやってる仕事はまさに  
これに当てはまるので  
自信をもってやっていきたいと思います。

-----

○○が足りてなかいことを認識していませんでした。  
なぜうまく伝ったのかとか。  
理屈でわかりました。  
○○を得ていくために質問のスキルを

高めようと思います。  
内容が「粹」過ぎて何となく  
理解できた気がしてしまうので、  
意識することが重要なんだと  
改めて思いました。

.....  
いつもありがとうございます。  
〇〇〇〇〇〇〇で質問すると快感が残る、  
すごく刺さりました。

.....  
仕組みの内容、組み立て、勉強になりました。  
感情を動かすトークをもっと聞きたいです！！

.....  
聞く内容が非常に新鮮でした。  
本来自分が目指すものをもう一度  
認識して営業活動できそうです。

.....  
売りつけない売り方の方法がよくわかりました。  
頭ではわかっているけど実際に  
活用できるように営業の場数を  
踏んでいきたいと思います。

.....  
人の意見、感じ方を聞くという事が大変参考になりました。  
また自分が言っている意見が実は〇〇に対する意見でもある事に驚きました。

.....  
何ヶ月ぶりかの参加でしたがとてもいいお話が聞けてラッキーでした。  
〇〇〇〇〇〇〇をお客様と一緒に

探していきたいと思います。

.....

今日もありがとうございました。

「○○○○○○を探る」という点、  
デザインの打ち合わせをしている時も  
確かにそう言う事をやっている事もありました。  
ひょっとしたらこれまでは無意識のうちに  
やっていたそれがたまたまお客さんにとって  
プラスαの要素になっていたのかな  
とも思いました。

今日のお話を聞かせていただいたおかげで  
次回からは無意識だった部分も  
意識的にできるようになれそうです。  
素敵なお話をありがとうございました。

.....

「○○○○○○○○を教えてあげる」と  
いうことについては、まさに  
整体のカウンセリングで行っていることです。

考えてみると売るつもりはなかったのに  
カウンセリングの後に  
「それください」と言われる事が何度も  
あったのはそういうことかと  
今日わかりました。

.....

今日は「○○○○○○○○」ということ  
をキーワードに、それを補いフォローする  
ことによって売れる仕組みを作ることの  
大事さを学びました。

例え話がとてもわかりやすく、  
理解することができました。

私もお客様に説明をしているだけで  
このわかりやすい例え話や短時間で  
伝えることができていると感じる事があるので  
毎回のセミナーで学び  
自分のものにしたいと思います。  
今日もありがとうございました。

-----

大変いつも為になる話をありがとうございます。  
ワークをもっと重ねて勉強しないと  
岡田さんの様にはトークが  
身に付かないと思います。

人に説明するというのは難しいので。  
自分ではわかっているけどお客さんに  
わかってもらえるようにしなければ  
いけないと思います。

-----

売れてしまう営業トークの仕組み  
具体的に出ているので、  
まずはその質問内容を考えてトークを  
作ってみたいです。

営業トークセミナーのワークの大切な  
意味がわかりました。  
自分の商売の何の○○○○○○を  
皆さんの意見を参考にしながら考えて  
いきたいと思います。

-----

最後の最後に今日やっていたことが  
しっくりきました。  
何のためにワークをやったのかがわかり  
終わって見たら一貫性があったと感じました。

こういったことを噛み砕いて  
考えたことがなかったので  
勉強になりました。

.....

今日もありがとうございました。  
フェラーリと軽自動車のくだりのお話は  
とても興味深かったです。

お客さんのコンテクストを作り出すこと、  
読み解くこと、把握すること  
常に全体を見る事で足りない部分を見つけて  
埋めてあげる事  
その辺をもっと意識してみようと思います。

贅沢品を売るときヒントがたくさんあったので  
深めてみようと思います。

.....

皆さんの仕事を応援する内容が素晴らしい。  
もっと早く来れたら良かったです。  
異業種の方だからこそ学べる事  
あると思いました。  
岡田さんの話もとても面白かった。  
気づきがありました。

.....

今日は初めて参加させていただきました。  
〇〇という言葉はとても記憶に残り  
ワークでも自分が今の仕事に  
魅力を感じたことを伝えてみたら？  
と言われた通り、普段当たり前に思っている事が  
みんなに伝える事ではないかと  
気づかされた気がします。

まだまだ気づかなくてはいけないことがあると思いますので、またセミナーに参加したいと思います。  
今日はありがとうございました。

.....

このようなセミナーに出るのは初めてだったので緊張して来ました。  
私の仕事は対面でさせていただいているので今日の内容はとても参考になりました。

お客様に〇〇〇〇〇〇をしっかりと教えてフォローしていなかったなど反省です。  
また参加させてください。  
よろしくお願いします。

.....

本日はありがとうございました。  
今の仕事をする前に営業の仕事を11年やっていたのですが何となく感じていたこと人には説明できない勘のようなものが明確になったように思っています。

さらに自分の捉え方が浅かった部分もあらわになったと思います。  
また思わず次の言葉を待ってしまうスライドや話の展開も楽しめるものでした。  
これからもよろしくお願い致します。

.....

内容の中で「〇〇〇〇〇〇〇を教えてあげる事」が大切とありましたがこのセミナーでまさに〇〇〇〇〇〇〇〇を教えていただいたような思いがして



大変勉強になりました。

こうしたことは快感につながるということを  
身をもって知る事ができました。  
異業種との方とのワークをより大切に  
していきたいと思えます。

.....

今日もとても勉強になりました。  
わかっているようでわかっていた  
相手が何を求めているか、ではなくて  
「相手の○○○○○○○○」を  
フォローを入れながら指摘する  
という部分を今日から早速使わせて  
いただきます。

自分の業種はまさに  
「○○○○○○○○を補う」  
ことをして商売をしている部分が多いので  
この部分の意識の持ち方で差別化を  
進められるはずです。  
今日もとても為になる内容でした。  
ありがとうございました。

.....

今日もありがとうございました。  
ラッキーパンチを意識して  
打てるようにトレーニングします。  
途中まではやっているの  
フィニッシュをバッチリ決めたいと思えます。

.....

○○○○○○○○を知る、  
私、●●●●●●。  
普段していない●●●  
共通認識を知る。

お客さんに質問をする

改めてトークに取り入れてみたいと思いました。  
ありがとうございました。

.....

今日もたくさんの方の事を教えていただき  
ましてありがとうございました。  
私共の仕事はお客様が〇〇〇〇〇〇と  
感じておられることを補って  
差し上げる事そのものだと  
改めて認識させていただいた次第です。  
トークの内容が〇〇〇〇〇〇〇部分が  
明確となりました。

.....

今日もありがとうございました。  
自分がいかに自分に酔った営業を  
していたか猛省中です。

岡田さんの営業みたいに人に寄り添った  
営業ができるようになりたいなあ・・・  
少し頭を使って人を喜ばせてみたいです。

私の昔からの夢が社会貢献なのですが、  
税金をたくさん払えるわけでもなく  
何ができるのだろう思っただけど  
なんかいけそうな気がします。  
でも意識してないとできない事デスね。  
頑張ります。ありがとうございました。

.....

本日もありがとうございました。  
問題は取り除くのではなく  
〇〇〇〇〇〇〇を●●という視点が  
なるほどな、と思いました。

明日から少し頭に置きながら営業してみます。  
来月も楽しみにいしています。  
よろしくお願い致します。

.....

今日もピンポイントで、しかもすぐに  
実行でいる内容をありがとうございました。  
この営業の流れを聞いているうちに  
割と最近購入したときの販売員の  
営業トークの流れを思い出し、  
（あの時、購入してしまった自分の  
抑えきれなかった衝動。）  
実体験に伴った心の動きが  
これだったのか・・・と妙に納得しました。

ありがとうございました。

.....

岡田さんの話の中に時々出てくる営業トーク例が  
とても参考になりました。

特に悩んだ末に買ってくれた人に対する聴き方や  
○○○なら○○○○○○○がいいですよ、とか

ゾクっときました。  
これからもよろしくお願い致します。

.....

今日もありがとうございました。

岡田さんのセミナーは  
皆さんかなり高い意識で  
参加されていると思います。  
私ももちろんそのつもりの一人です。

かなりハードルを上げて  
セミナーにのぞんでおりますが  
私は、毎回、セミナー中に  
鳥肌が立つ瞬間に何度も襲われます。

特に営業トークの事例はもう“神”です。

生意気な発言をお許しいただけるなら  
よく、あのトークを  
生み出しましたね。

岡田さんは私の家に営業に来ないでください。  
全財産はたいて買ってしまいます。

次回もぜったいに参加します。

.....

すぐ明日にも実践できるヒントを  
いっぱい教えて頂き  
今日来て本当に良かったです。

差別化、教えていただいた方法に  
あてはめてみることによって  
すごくわかりやすくなります。

〇〇〇〇〇も大変そうですが、すごーい発見。  
勉強になりそうです。  
チャレンジしてみようと思います。

毎回ためになる濃厚なセミナー内容でびっくりです。  
ありがとうございました。

.....

本日もありがとうございました。  
毎回今日からやらなければならないことを  
わかりやすく説明していただけるので  
すぐ実践にうつすことができ

とても重宝しています。

来月も楽しみにしています。

よろしくお願いします。

追伸

前々回参加したときから商品の売上が

格段にあがりました！

ありがとうございました！！

.....

企業相手に商売をしたいと思っていたので

とても参考になりました。

すべてを自分に置き換えて聞いていたので

とってもわかりやすかったです。

ありがとうございました。

.....

今日もありがとうございました。

私も扱う商品は大手メーカーの商品で

どこの会社も扱うモノを売っているので

差別化をつけるとすると

○○○○○か○○○○○しかありません。

背伸びしなくても

○○○○○することにより

あれだけの反応があることと同じように

自分のものを作っていないと！

と思いました。

企業相手の仕事柄、まずは学んだことをもとに

業績アップに精進していきます。

.....

今日のセミナーもトークのテクニックや考えること

などがたくさんありました。

〇〇〇〇〇〇と聞いて、なるほど！と思いました。  
そこに自分の商品の良さがあるんだということ  
なんですね。

〇〇、〇〇、〇〇を考えて買う。  
これも本当に見直すことを考えました。

また〇〇〇〇〇の大切さ、〇〇〇〇〇〇、〇〇〇〇  
いつも色々なテクニックやノウハウを  
ありがとうございます。

ワークの方も相手の方と話して、  
なるほど！こういう点を入れていけばいいのか！  
と思うことがあり、良かったです。

.....

今日もありがとうございました。

差別化することで他社より目立ち、  
選ばれる理由になることが再確認できました。

値上げも考えているのでさらに差別化したいと思います！

.....

今まで営業をあまりしたことがなかったのですが  
してみたくなりました。  
営業をすること自体が差別化と言えそうです。

人事、より良い人材の採用にも役に立ちそうと  
感じました。

さすがですね！  
ありがとうございました！！

.....

今日もありがとうございました。

「〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇」の言葉、以前のセミナーや  
アドバイスでもお聞きし、その時の復習をすることが  
できたので、とても嬉しかったです。

そして今日はそこから更に、差別化を見つける方法まで  
知ることができたので、更に学びが深まりました。  
来月のセミナーも楽しみです。  
よろしくお願ひします。

-----

今回のセミナーの内容はとても具体的でわかりやすく  
とても勉強になりました。

実際に試してみたいことがたくさんありすぎて  
頭の中がいっぱいです。

少しずつ試していこうと思います。  
ありがとうございました。

-----

遅刻してすみませんでした。  
わずかな時間でしたが、かなりのヒントがありました。  
ありがとうございました。

-----

売れる人と売れない人がどう違うのか  
勉強になりました。  
スッキリしました。

-----

差別化営業・・・目から鱗が出ました。  
何でも分析することが大事で、

その分析の仕方を教えてもらいました、  
なんだか力が湧いてきましたよ。

.....

今日はいつものにも増して、異業種からの  
アドバイスで自分が気がつかなかった事に  
気づくきっかけになったと実感した日はなかったです。

手当たりしだいに思いつくことを  
やろうとしていた自分にブレーキがかかりました。

.....

今回のセミナーも大変勉強になりました。  
「営業」というのは人間力の問われるものだなあ  
という気がします。

深いものですね。  
ますます楽しくなってきました。

.....

今日もありがとうございました。

「差別化」、いつも頭にあることではあるけど  
なかなか具体的にはイメージできなかつたのですが  
今日、明確になったし、やっていることにズレは  
ないかなと思いました。

.....

今日もありがとうございました。

〇〇〇〇〇〇の設定をして  
明日から差別化を図ります。

楽しみです。



.....

今日も濃いセミナーをありがとうございます。  
今、どうしたら私は他の人と違うところがあるのか？  
どうしたら一歩上を行けるのかを考えてました。  
明るい未来が開けそうです。

.....

今日の内容はワークショップで  
じっくり取り組みたいですね。

徹底的に差別化（特徴をピックアップ）して  
自分のサービスをうまく伝えられない人のための  
伝え方セミナーや文書の作り方とか  
面白そうだなと思いました。

.....

今日も深い内容を聴けて足を運んだ意義がありました。

〇〇を考えて〇〇を買う、という考えは  
お金に疎い自分にはとても勉強になりました。

差別化のための考え方、見方、とても勉強になります。

教わったことを早速試したいと思います。  
そうすることで自分の強み弱みがわかってくるように思います。

今日もありがとうございました。

.....

本日もありがとうございました。  
最後、鳥肌が立つほど感動しました。  
買う人と売る人と〇〇〇〇。  
ちょっと訓練してみます。

人は変化を望んでいる。

うちの仕事はまさに変化を提供できる  
仕事なのでもっともっと未知への世界を  
引き出して行く事を心がけてみます。  
明日から結果が出るがんばりが  
できそうでわくわくしております。

.....

今日も興奮しました。  
岡田さんのトーク内容は  
無限大だと思えます。  
またまた好きになりました。

バロメーターチェック、お客さんを  
一気に買う気にさせる話法  
非常に勉強になりました。  
こういう話は大好きなのでまた  
お願いします。

.....

正直、トップセールスマンって  
そこまで考えてるんだなと  
感心しました。

言葉を慎重に選ばれている  
のがよくわかりました。  
ここまでトークが洗練されていると  
売れない方が不思議だと  
感じてしまいます。

特に競合に比べて高い商品を  
売っている人のために  
アドバイスをしていただいた  
あの営業トークは絶品です。  
神業です。  
鳥肌ものです。

そして極めつけが

1分で買う気がない人が  
買う気になるトーク。  
すごすぎて自分には  
使えるか不安ですが  
試す価値は大いにあります。  
練習してから挑んでみます。

次回も参加させていただきます。  
ありがとうございました。

.....

いつもですが、今日はまいりました。  
来てよかったです。  
通ってよかったです。  
お会いできてよかったです。

.....

今日は本当に来てよかったと思います。  
心のモヤモヤが取れた気がします。  
今の自分だとモノ（高額商品）を売る  
手段も方法も分かっておらず  
売れない理由がよくわかりました。

「〇〇」と「〇〇」というのは  
本当にその通りだと思います。  
初参加でしたが本当に  
ありがとうございました。

.....

営業トークの話、今日がおそらく  
一番、心と頭に響きました。  
クロージング、見極め  
どの内容も目から鱗が  
落ちっぱなしです。

行き当たりばったりでは

絶対に NG だということが  
よくわかりました。

システムエンジニアとして客先への  
システム説明、担当への営業  
決済者へのプレゼン、  
どのステージでも使える  
スキルにします。

今日もありがとうございました。

.....

本日もありがとうございました。  
いつも以上にテクニックの部分の  
お話でとても勉強になりました。

お客さんの立場で物事を考え  
不安を取り去るのが営業の  
仕事とは考えてもみなかったです。

.....

今日初めて岡田さんのセミナーを  
受けましたが大変勉強になりました。  
私はまだまだまねのできないレベル  
だと思いましたが次回もぜひ参加  
できたらと思いました。

.....

今までの岡田さんの話も好きですが  
今日のテクニックの話は  
組み立て方やレベル分けされてたので  
「やってみよう！」と思えました。  
今までは頭の中での理解で  
直接使うというよりは  
会話のネタ用に使っていました。  
私も鉄板トーク作ります。

.....

いつもありがとうございます。  
どんな話を聞けるのか  
とてもワクワクしながら  
参加させていただきました。

前半の部分の話は普段やれてると  
ことかな？とは思いましたが  
「テストクローズ」や「○○○○○○○○」  
これらは気づかなかったことです。

いろいろ引き出しをもっていることの  
大切さを改めて感じました。

.....

2回目ですが10分という時間の中で  
全く異業種の方にアドバイスする  
というのは緊張しますが  
とても勉強になります。

今日の鉄板トークの話は  
とても参考になりました。

お客様にモノを売るのには  
ここまで考えて話さないと  
ダメなんだなあ・・・というのと  
ここまで教えてもらったらしっかり  
自分のものにしてトークができるように  
実践していかなければと思いました。

常に相手の心理を思う事が  
大切ですね。

.....

今日のセミナーはトークの

テクニックが満載の気付きが多い  
内容でした。

最近の自分の営業が見積もりで  
相手に選んでいただのは  
「安かったから」といった  
要因が強いように思えます。

原点である関心がなく断っている  
相手をだんだんと本気にさせて行く  
ことを改めて思い出させて  
いただきました。

.....

今日もありがとうございました。  
いつもに比べるとテクニック的な  
お話も聞く事ができて  
とっても新鮮でした。

中でも印象的だったことは  
「〇〇〇〇は〇〇〇〇を買おうとする」  
でした。  
毎月とても大切な気付きをくださり  
本当にありがとうございました。  
また来月もよろしく願いいたします。

.....

2回目の参加です。  
「鉄板トーク」考えたいと思いました。  
今回もたくさん納得させられました。  
自分が話の先を見ながらトークする。  
大事なんだと思いました。

お金をもらう不安から  
少し解消されました。  
まだ売った事がないから  
これも訓練ですね。

少しずつ訓練して自分を売る事を  
していきたいと思います。  
いろんな人の意見を聞いて  
自分の可能性が見えて来たように  
思えました。

また参加したいと思います。  
今日はありがとうございました。

.....

今日もたくさんのご事を  
教えていただきまして  
ありがとうございました。

サロンで店販をしているので  
大変参考になりました。  
知らずに使っていた  
テクニックもありますが  
決して計算されたテクニックでは  
ありません。  
スタッフの為にも  
鉄板トーク作成してみます。  
次回も楽しみにしております。

.....

初対面の人にいろいろ打ち明け  
アドバイスをいただき、また  
その方に話を聞き、アドバイスを  
するというのが新鮮で、とても  
頭を使った感じがしました。

.....

いつもいつも刺激のある  
勉強をありがとうございます。  
お客様にほんの数分の間に  
どれだけお客様のことを思い、

商品の良さ、なによりそれを  
使って変化できることの楽しさ  
喜びを私たち自身がワクワクしながら  
伝えて行くものだなーと  
思います。

岡田さんの秘密のトークを  
教えてもらった以上、  
トークの中に取り込んで  
いきたいと思います。

本当にありがとうございます。

.....

岡田先生の話聴き入ってしまい、  
メモが取れませんでした。  
今回も大変勉強になりました。  
具体的にどのようなトークを  
したら良いかがわかり  
「鉄板トーク」を自分で作ってみよう  
と思いました。  
ありがとうございました。

.....

岡田さん、  
今日はありがとうございました。

鉄板トークぜひ作っておきたいです。  
今日は具体的なフレーズが  
テンコ盛りで久々に参加だったので  
びっくりしました。

.....

話に聴き入ってしまい  
あっという間でした。  
鉄板トークを作る事



売れるタイミング  
バロメーターチェック  
色々なテクニック  
訓練のための営業トークセミナー  
全てがなるほど！と思いました。

「〇〇だから〇〇〇〇を検討する」  
これはなるほど！  
毎回勉強になります。

.....

自分が営業されてる時のことを  
思い出しながら聞いたら  
とても楽しかったです。  
セミナーに参加する機会があまり  
ないので良い経験になりました。

.....

今日もありがとうございました。  
〇〇〇を探り、〇〇にさせるところの  
精度が落ちるとすごく売上げに  
直結すると感じています。  
鉄板トークを見直して  
さらに上を目指したいと思います。

.....

なるほど！  
と思って聞く事ばかりでした。  
これを自分におきかえて実践して  
いけるようにしたいと思います。  
まずは鉄板トークを考えないと！

.....

今回も勉強になりました。  
早速実践していきたいと思います。

今回も異業種の話が聞けて  
参考になりました。

---

具体的なテクニックのお話、  
とても面白かったです。

---

今日も勉強になるお話、  
ありがとうございました。

自分の仕事は小売業で  
低額商品を売っていますが  
今日の話はいろいろな場面で  
応用できそうです。  
売る人、買う人、そして  
〇〇〇〇〇、これができるように  
なれたらいいですね。

今日は良いお話を  
ありがとうございました。

---

今日のお話はこのセミナーに  
参加してみようと思って  
1番聞きたかった内容です。  
何をどう話していけばお客さんに  
わかってもらえるかという糸口を  
少しつかめたと思いますので  
自分の立場に置き換えて  
考えをまとめてみようと思います。

---

感動しました。



なってしまいますね。  
今回も気付きをいただき  
ありがとうございました。

.....

自分の立場に置き換えて  
セミナーの内容を誰もが  
聴いていると思うのですが  
ワークで話した後の  
「ああそうか」  
と岡田さんの話を聴いて  
「ズバリ！」  
というところが合致しました。

.....

今日はリピーターを増やす方法に  
ついての学びをありがとうございます。  
今はまずは新規客ですが  
それをどうリピートさせていくかを  
考えていました。  
明日からの接客を考えていきたいと思います。

.....

後半の山場に聴き入ってしまい  
メモを取れなかったです。  
スライドをもう2枚くらいあそこで  
欲しかったな。  
今回は岡田さんのセミナーに来る  
私たちの満足度を満たしてくれる  
回でした。

.....

最初にやったワークが面白かったです。  
毎回やるとのことで次回も楽しみです。

リピーターを増やす方法は話の内容は  
とてもよく分かりましたが  
いざ自分のことにあてはめると・・・  
まだよくわかりません。

最後の

「○○○○○○○○」  
という言葉にはほっとしました。

セミナーを聴いただけでは意味がないので  
今日の話をしっかり自分の場合に  
当てはめて実行していかないと  
いけないと思います。

-----  
今日初めて参加させていただきました。  
ビジネスを始めようと思っていて  
どのようにしたらいいのか  
わからない状態で何かヒントを  
もらえたらと思っただけの参加でした。

異業種の方からのアドバイスをいただき  
道しるべを作っただけでした。

ビジネスセミナー自体が  
初めてでしたので  
納得させられること  
「おおっ！」  
と思う事が多かったです。

今日のセミナーに来てみて  
「よし！がんばるぞ！」  
と思う事ができました。  
ぜひ次回も参加したいと思います。  
ありがとうございました。

-----

なぜリピートしないのか？  
の理由が〇〇〇〇〇〇というのが  
印象的だった。

リピートしてくれない人に対する  
アプローチを来たければ来るはずだ  
と思ってしていませんでした。

.....

〇〇〇と〇〇〇のバランスがとても重要だ  
ということがわかりました。  
日々お店をやっている中でうすうす  
感じ、きっとこの部分に  
自信がなかったのだとわかりました。

あとリピーターの大切さも重要だ  
という事も改めて知る事ができました。

毎回毎回ためになる事を教えていただき  
感謝です。  
今日も来てよかったです。  
ありがとうございました。

.....

岡田さん、スタッフの方々  
本日もありがとうございました。

私もちょうど来客数をこれから  
リアルに増やしていかなければ！  
とのことで内容もジャストタイミングでした。

私は岡田さんからビジネス用語や  
マーケティング用語を教えて  
いただくのも大好きです。  
今日も新鮮で重要でした。

これからも時間作りから工夫して

ぜひ参加させていただきます。  
ありがとうございました。

.....

今日もとても良いお話をありがとうございました。

今、自分が特に気にしているのは  
リピートしてもらうための方法なので  
今日のお話はピッタリでとても勉強になりました。

次回も楽しみにしています。

.....

休みの予定がやっと合い、  
久しぶりに参加させて  
いただきました。  
ありがとうございました。

短時間でこの内容の濃さは  
お得感いっぱい、他では体験  
できないとつくづく思います。

今自分の悩む所の集客について、  
お話の中で私発信の「お知らせ」は  
「●●●●である」ということも  
ドンピシャで痛かったのですが  
有難かったです。  
また是非よろしくお願いします。

.....

イベント集客について  
決めなければならぬ順番などを  
具体的にお話してくれて  
とても参考になりました。

ワークの時にいつも当り前に

している話し方をもっと  
わかりやすく説明していく必要があると  
気付くことができました。  
とても貴重な体験でした。  
また練り直します。  
次回のセミナーの内容、  
とても気に入ります。

.....

いろいろ頭の中を巡りました。  
最近ビジネスモデルとか  
キャッシュポイントとかきちんと  
考えなきゃいけないとか思ったり  
していました（考えなきゃいけないけど）  
やっぱり最初の想いのままがいいと  
感じました。

岡田さんの愛を感じたセミナーでした。  
泣いちゃいました。  
人の話を聴いて泣いたのは久しぶりです。  
ありがとうございました。

.....

異業種の方からなるほど!!と思える  
お話を聴けて良かったです。

毎月岡田さんのお話を  
楽しみに来ています。  
今日も集客する為にとっても  
大切なことを知りました。

誰の何のためか？  
題名の重要性  
集客期間の具体的な動き・・・など

とても良いお話を聴けて本当に良かったです。  
いつもありがとうございます。



.....

今日も非常にオモシロイ話で興奮しました！  
自分の事に置き換えて考え、  
聴いていたらずいぶん具体的な  
イメージができた気がします。  
ありがとうございました。

.....

初めて参加させていただきましたが  
とても楽しくあっという間の  
2時間30分でした。  
フリーランスで仕事をしているので  
商品である自分を売ることの難しさを  
痛感しています。  
今後も学んでいきたいと思っておりますので  
よろしくお願い致します。

.....

今日は初参加でしたが講習を聴けて  
本当に良かったです。  
私は美容の仕事をしています。

時々イベントを開催しますが  
集客が思うようにいかず、  
何度も悩みました。

振り返ってみると  
スケジューリングの甘さや期間、  
十分に相手に伝わっていない  
からこそ集客ができていないんだと  
わかりました。

集客している自分が辛く  
自分自身も楽しんでやって  
いなかったということにも

気づきました。  
自分の感情が相手にも  
伝わるんでしょうね。  
今回気づきをいただき  
セミナーを受けて本当に  
良かったです。

.....

今日もありがとうございました。  
実は今、ここに来たのを正直  
後悔しております。

なぜなら、  
これまでお客様に出していた DM。  
イベントやセミナーではないけど  
「集客」という意味では大変失礼な  
DM を出していた事に気付かされ……。

知ってしまった以上、  
明日から作り直し  
励まざるを得ない状況となりました。

いつも来てよかったなあ……

と心から思っただけなのですが  
今日は耳が痛いことが聴けて

そうか！  
今日は来なければいけなかったんだ

と一人納得しております。  
ありがとうございました。

.....

私は営業の仕事ではなく  
イベントにどうしたら  
人が集まるか、その話を

聴きたいと思い参加しました。  
ワークに参加させてもらい  
自分の甘い考えが本当に  
はずかしいと思いました。

イベントに人を集める為に必要な  
○○○や●●●を全く考えて  
いませんでした。  
次は集客の前に○○○や●●●を  
考えたいと思います。

.....

今日もありがとうございました。  
今日の内容はセミナーやイベントの  
集客方法ということでしたが  
内容を聴いていて純粋に  
あらゆるビジネスにおける  
新規集客やリピーター作りという  
ことに置き換えても言えること  
だと思いました。

特に僕はこれから  
新規集客という部分で  
挑戦していくので今日の話をもた  
参考にさせていただきます。

.....

隣の席の方がとても良い感じで  
居心地がよく、席も一番前  
だったので集中できて楽しかったです。  
次回も参加させてもらいます。  
懇親会も参加したいと思っています。

.....

本日もありがとうございました。  
セミナーやイベントを行う予定は

ありませんが、今回のセミナーでの  
内容はそのまま営業トークにも  
役立つと感じました。  
苦手でも辛くても大変でも  
他の誰よりも楽しめます！

---

本日もとてもためになる内容を  
ありがとうございました。  
セミナーの集客をする上での  
スケジューリングの部分が  
とても参考になりました。

具体的なテクニックを含め  
自分がセミナーを開催する時に  
活用させていただきます。

---

「実践」「参加」両方を今回は  
目の当たりにしたセミナーでした。

人の話を集中して聴き入るための  
反応率とか集客について話を  
聴いていて、まず、それに  
引き込まれていく感覚が前回  
参加した時よりも強かったので  
次回も参加しよう決めました。

実際私自身がセミナーやイベントを  
行うという目的は少ないですが  
仕事上でプレゼンや商品企画に  
際するアピールでも利用できる  
部分が多いので参考にして  
いきたいと思えます。

---

わかっているようだけど  
お話を聴くとまだまだ  
全然わかっていないことが  
とても多く、今回も大変勉強になりました。

.....

話を聴いていて興奮しました！  
非常に面白かったです。

.....

今日の営業の話は勉強になりました。  
教わったことを頭の中に入れて  
営業ができるようになりたいと  
思いました。

今日の岡田さんの営業する時の  
具体的な話がとてもよかったです。  
また具体的な話が聴きたいです。

.....

今日の内容は一番私は好きでした。  
実はややこしい内容をシンプルに見せ  
流れもスムーズに感じる  
プレゼンが素晴らしいです。  
とても参考になります。

.....

本日もとても勉強になりました。  
購入への4つのポイントの部分は  
特に秀逸ですね。

.....

購入の4つのポイントはとても大切な  
ことを教えていただきました。

ありがとうございました。  
人と人の対話を大切にしながら  
良い方向に向かうように頑張ります。  
今日も来てよかったです。  
ありがとうございました。

.....

本日もありがとうございました。  
今、まさに自分が直面している営業での  
問題点を知っていて、そのために  
やってくれたのではないか？  
と思ったセミナーでした。

.....

同意見なのに売れない原因は  
「〇〇〇〇〇〇」・・・とても  
思い当たる所があります。  
自分の改善点にしたいと思います！

〇〇〇〇の考えだと迷いなく  
売れることができ  
何でもやれますね！

.....

異業種の方とお話することで  
知らない情報が入ってきてとても  
参考になりました。

セミナー後半の岡田さんのトークでは  
実体験を基にお話されていて  
営業トークの仕方が具体例として  
わかりやすかったです。  
それを参考に自分に当てはめて  
少しずつ作っていきたいと思います。  
お客様の心理の説明、営業トーク側の  
心構えをすることができて良かったです。

.....

毎回のワークも相手が変わることで  
アドバイスの内容も異なって  
参考になるのと、こちらの話も相手の反応で  
変わっていくので色々な引き出しを作る  
練習にもなっています。

今回も岡田さんの体験談をお聞かせいただき  
すぐさま実践してあきらめずに  
やっていくことで自分のものにしていきたいと  
思います。

本日もありがとうございました。

.....

私自身は営業職に就いたことがなく、  
仕事の流れから対営業と打ち合わせを  
することが多いのですが、いつも思うのは  
営業を通して向う側にいるお客様の言葉や  
意向がよくわからないことが  
多いということです。

今回のセミナーを受けて立場は違いますが  
相手の言葉を受け入れてどのように展開  
していくか、ポイントとなるところが  
良く分かり、参考に実践していこうと  
思えました。

基本どの話と言うのも展開していくための  
ポイントは心理学を必要と感じられました。

.....

本日はありがとうございました。  
とても楽しみにしていたセミナーでした。  
今日の内容はぜひ参考にさせてください。

.....

今日もいっぱい学びを  
ありがとうございました。  
少しずつですが、  
実践できるようにしたいと思います。

有名人のお話は大変参考になりました。

.....

今日もありがとうございました。  
今日のお話を聴いていながら  
普段の自分がどのような心がけで  
自分のビジネスに対して取り組んでいるかを  
ともに考えさせられました。  
決して中途半端な気持ちで取り組んでいる  
つもりはありませんが  
「〇〇の職人」という言葉を  
意識していたかと言うと疑問です。  
超一流をめざすプライドを持って取り組む  
そして諦めないことを  
しっかりと心に刻んでおきます。

.....

今日もありがとうございました。  
組織化ということで  
私には難しいのでは？  
と最初構えて聞いていました。

お話を聴き終えて  
「わかったような気がする！」  
というのが本音です。

でも「わかった」だけでは  
ダメですね。



帰ってから実行に移したいと思います。

いつも気になっていたことがあるのですが、たとえば今回の場合で言うと「経営者の仕事とは？」などの「〇〇〇とは？」の難しい問いに対しての岡田さんの一言で説明できる表現力にいつも感心します。

あの表現力を私にも身につけることができるでしょうか？

.....

楽しいから勉強になっているのか  
勉強がわかるから楽しいのか

どっちにしても私にとって  
理想のカタチです。

フェイスブックはあまり見ないので  
次回もメールなどでお知らせくださると  
助かります ^^

.....

すごくわかりやすく、  
興味深い内容でした。

今、頭がフル回転しています。  
自分に置き換えた時に  
あと一步で答えにたどりつくのに！！  
というもどかしい部分までの内容で、  
脳が活性化する感じ！

うまく言えませんが、  
とても岡田さんらしいセミナーでした！！

参加できて良かったです。  
お誘いありがとうございました。

.....

組織を強くするために色々と悩み  
同じような環境の社内の他営業所の  
担当者にも話をしていますが  
やはり同じ社内の人間と話していても  
同じ事をいつも聞くばかりになり  
アドバイスというより愚痴や不満の  
連続です。

まさにネガティブな感情が湧いて  
増大しています。

いつもお話の中で異業種からの  
ご意見は新鮮で切れ味も良いので  
毎回刺激を受けて帰っています。

今日もありがとうございました。

.....

今は個人でビジネスをしています  
今日のお話は生活の中で様々な部分に  
通じるモノを感じました。

無人島で一人で生きていく場合を除き  
必ず誰かと関わって生きていくと考えると  
生活の様々な場面で一瞬一瞬「組織」が  
できます。

僕自身がリーダーになるかは別としても  
今日のような視点を心掛けられるかどうか  
自分自身も含めた未来を作っていくことと  
感じました。

ありがとうございました。

.....

本日も岡田さんの頭のやらかさを  
勉強させていただきました。

モチベーションや能動的に動こうとする  
気持ちをいかにもってもらうか  
みんなで進んでいくと言う、これから  
必要になってくる事の一つの方法を  
学ぶ事ができました。

.....

今日も内容が濃く深かったです。

これから起業するために  
会社のトップのやっていくことが  
わかって良かったです。

いろいろな事で常識にとらわれない  
考え方でお話を聴いていて納得しました。

.....

本日もありがとうございました。

組織化、仕組化と聞いて難しい事かと  
思っておりましたが  
明日から取り組める事がいくつか  
ありましたのでまた頑張ります！

来月も来ます。

.....

岡田さんのお話やワークで異業種の方から  
ご意見をいただくと自分が今勤めている

会社で担当している仕事の  
「こうあるべきだ」  
のような型にハマり過ぎているなど  
感じました。

もっと違った考え方で伸び伸びと仕事を  
してもいいんだ！と少しずつですが  
自信が付いてくるような感覚です。

.....

組織に悩まされている自分にとって  
本日のセミナーはタイムリーでした。

立場の問題、責任の問題、  
ベクトルの強さの問題、  
どれをとっても参考になりました。

早速明日から自分なりの見解で  
実施していきたいと思います。

今日も良い出会いもありました。  
ありがとうございました。

.....

組織化と教育は今  
一番聞きたい事だったので  
大変勉強になりました。

.....

今年の2月から現場だけでなく  
教育する立場を  
やらさせていただいています。

今日のセミナーを聞いて  
全てがあてはまると感じ、  
一つずつ作り上げていきます。

まだまだ同じ空気を  
吸ってしまっていて  
足りないことだらけですが  
このセミナーを通じて  
これからのヒントに  
役立てていきたいと  
思います。

.....

ワーク、及び組織化のセミナー  
とても良かったです。

組織化の教育でのネガティブな感情は  
まさに自分の状況でして  
後ろを向いてネガティブ発言を  
していたのは自分でした。

また社外の空気を吸えるように  
という話で思った事は、岡田さんが  
当社の社員に向けてセミナーを  
開いてくれたら、と思いました。

.....

すみません。  
泣いてしまいました。  
バレないようにしてましたが  
岡田さんがこっちを見て  
すぐに目をそらしてくれたのが  
わかりました。  
バレバレでしたね。

でもでも本当にありがとうございます。  
過去のモヤモヤがすっきり晴れました。  
心から良かったと思えるセミナーに  
出会えて感謝です。

.....

岡田さんから一度来るといいよと  
言われててからやっと来ることが  
できました。

今日来て本当に良かったです。  
隣に座った〇〇さんと初めてお会いできて  
お話をして、自分の会社以外の人からの  
アドバイスが心にスッと入ってきて  
いろんな業種からの方からの学びは  
本当に大切なんだと改めて思いました。

本当にありがとうございました。

.....

今日はありがとうございました。  
初めて参加させていただきましたが  
時間が経つのがあっという間で驚きました。

有効商談についてなかなか  
できていなかったですが  
今日ヒントをいただくことができました。

お客様のところでつい長話をしてしまう  
ことが多いですが、価値ある〇〇を  
増やし、ビジネスにつなげたいと思います。

.....

いくつも他のセミナーに  
参加したことがありますが  
お世辞ではなく、岡田さんのセミナーは  
静岡では別格だと思います。

特に今回は今までで最高でした。  
ありがとうございました。

.....

まず前半のワークですが、いつも  
エキサイトすると同時に自分の苦手な  
部分が克服されます。

後半の岡田さんの話は非常に面白いです。  
いつも僕の想像よりも1歩も2歩も  
先を行ってくれます。

.....

岡田さんの話は最初の10分ですでに  
「すごい！」と思うのに

「ここまでの話は誰もがしてるし  
どこにでも書いてありますよ。」

と平然と言っただけなので  
その後の展開がいつも楽しみです。

そこからまだ何十分も体験談を  
話してくれて先が続いて  
ワクワクします。

いつも予想を大きく上回る  
いい情報やヒントを出してくれて  
ありがたいです。

今日もおもしろかったー！  
本当にありがとうございます。

.....

今日もありがとうございました。  
後半のセミナーの「営業バカ」の部分、  
実は僕自身が最近ぶつかっている大きな壁  
そのものでした。

セールスコピーを学ばせていただいている  
おかげで、ある程度の反応率の仕組みは  
何となく見えてきましたが、今はそれを  
型にはめ過ぎてお客さんとの個性を潰して  
しまっているのでは？  
との疑問との隣合わせでした。

本当に売ることとは？  
本当の販促ツールとは？

とっても哲学的な疑問で答えが見えずに  
悩んでいました。  
けれども今日の話聴いていて答えは  
まだ見えていませんが答えを探るために  
何をすれば良いか、少し見えてきました。  
ありがとうございました。

.....

初めて参加させていただきました。  
今の仕事を始めたばかりで、まだ一度も  
営業トークをしたことがなかったので  
隣の方に話を聴いてもらえて  
自分がうまく説明できていないことや  
改善点をアドバイスして頂けて  
とても良かったです。  
ぜひ次回も参加したいと思います。

.....

今日も相手の方から自分の知らない話が  
聞けてまた新しいことが頭に思いつきました。  
岡田さんの話で〇〇〇が大切だなって  
ことがよくわかりました。

自分は人とかかわるのが苦手なので  
〇〇〇が不足していると思ってます。  
なのでこういった場にどんどん参加して  
人とのかかわりの中から



〇〇〇を身につけたいと思います。

.....

異業種の方とのワークショップは  
自分への価値観や創造力を広めてくれて  
楽しみながら営業について勉強することが  
できるので嬉しいです。

若い方も熱心に仕事に取り組んでいて  
励まされたり同年代の方が同じように  
迷いながら頑張っているのを知り  
自分も頑張ろう！と元気をもらったり  
セミナーの前後で自分の気持ちに  
変化があるのがわかります。

セミナーで得た事を実践に移すことに  
楽しみを感じるようになってきたことも  
セミナーが素晴らしいもの、魅力的なもの  
だからだと思います。

なるべく継続して参加したいと思っています。

.....

お話をききながら、自分の周りの  
「売れる営業」に当てはまる事がチラホラ。  
確かにそうだと思うことばかり。

初めて参加しましたがまたお話を  
聞きたいと思いました。

.....

本日もありがとうございました。  
思い返せば1年前、営業トークなるものを  
知りたくて参加したのがきっかけでした。

今は営業トーク？かわかりませんが

少しずつ商品が売れるようになりました。

ビジネス書を何冊も何冊もよみあさり  
一時サイボーグのようになったことも  
ありましたがおかげさまで今は  
実にのびのびとした人間らしい  
毎日を送らせていただいております。

このセミナーに何度も来たくするのは  
「人」が集まるからなのかな？  
人によって磨かれるこのセミナー  
大好きです。  
また来ます。

.....

話（特にお金がからんだ話）が苦手なので  
いかに商談に持って行くかがずっと課題でした。

今日の話でその方法が理解でき  
次回以降の話の持って行き方がわかり  
とても有意義でした。

他業種の人のお話も伺えて  
ダブルでおいしいセミナーでした。  
また一つ脳が活性化していく術を得ました。  
次回も参加します。  
よろしく申し上げます。

.....

今日も本当に勉強になりました。  
私も〇〇の〇〇〇になりたいと思います。

ワークの中での相談内容がズバリ、  
セミナーの内容でした。  
セミナー中に必ず答えがあり、毎回驚きます。

そして素敵な出会いに本当に感謝です。

.....

効果的な集客方法の中で  
○○○より○○○することの大切さ  
そしてちょっとした言葉の中で  
気づかずに○○○してしまうことって  
「あるある！」と思いました。

誘導については人が行動をしている  
○○で○○することの大切さが  
よくわかりました。

今日も来て良かったです。  
ありがとうございました。

.....

本日もありがとうございました。  
自分が○○○になってしまう・・・  
というのは響きました。

前に比べたらモノが売れるようになったり  
商品説明が怖くなくなりました。

ありがとうございます。

.....

ワークはいつもすごくためになります。  
集客の話もとても参考になりました。  
「○○の○○○になる」を実践したいと  
思います。

.....

とても興味深い内容で勉強になりました。  
特に最初に行ったワークの

自分の仕事の内容を語ることが  
今の自分の悩みをあぶり出すと同時に  
相手からアドバイスを得ることが  
できたことがとても良かったです。

また現在自分が知りたい内容がそのまま  
教えていただいたので、それも今後の  
活動に大いに参考になります。

次回も都合をつけて参加したいです。

.....

またすごい事を知ってしまいました。  
僕も〇〇の〇〇〇になります。  
来月も楽しみです。

.....

今日も岡田さんの話、面白かったです。  
最後の自分が「〇〇の〇〇〇になる」  
というのは自分が意識していたわけでは  
ないのですが、教室の生徒さんや友人たちから  
「〇〇〇」として活用されている事に  
気づきました。

その〇〇〇としての役割を果たすためにも  
色々な方から刺激を受けたいと思います。

.....

いつもありがとうございます。  
とても良いお話でした。  
今日教えていただいたことは  
私が「やりたい！」「こうなりたい！」  
と思っていたことでしたので  
とても参考になりました。

どうしたら〇〇〇になれるかということが

とても明確になったので  
今年はこれを目標にやっていきます。

今年もよろしくお願ひします。

.....

ワークでパートナーの方から  
貴重なアドバイス（具体的な）をいただき  
すぐに実践できることなので  
やりたいと思います。

集客については〇〇を  
〇〇することで伝わり方が  
違うことがわかりました。  
これからのブログや広告などに  
活かしたいと思います。

ありがとうございました。

.....

営業のスキル等のセミナーを  
受講したのは初めてでしたが  
新しい視点にたった話を  
聴く事ができました。  
これから自分にとって  
ヒントになる話が多く  
とてもためになりました。

（席が）一番後ろでしたが、  
映像が若干見づらかった事と、  
少しペースが速かったので  
資料等もらえると尚嬉しいです。

.....

今日は時間が空いて久しぶりに  
参加できて本当に良かったです。

〇〇〇から始まり、具体的に考えたり  
目を向けることがわかり  
目から鱗です。

「〇〇の〇〇〇になる」という所  
すごく意識していきたいです。

.....

大変学ぶことが多かったです。  
早速明日より実践してみます。  
そしてまたとっても素敵な出会いがありました。  
心より感謝申し上げます。

.....

大変面白かったです。  
ワークは他の方のお話をじっくりお聴きする機会が  
多いようで多くないので今回は大変良い機会でした。  
他の方を応援したくなる想いは大切だと思います。  
セミナーも大変参考になりました。  
紹介を受けるためにはとということを論理的に分析的に  
教えていただきました。  
ありがとうございました！

.....

初参加です。  
ワーク・セミナー共にもっと熱烈にガンガン  
やり合うものを想像していましたが、  
良い意味で裏切られました。  
会社などからは押しまくる営業を求められがちですが、  
本当に実績を挙げる営業とは静かにお客様に寄り添う  
そして目立たないがしっかりとしたテクニックが必要だと。  
大変勉強になりました。

.....

今回もすぐに役に立つことを教えていただきました。

すぐに実践します！

.....

今日の岡田さんの話を聴いて紹介営業の基本中の基本ができていない自分に気がつき、これをきっかけに営業の仕方にも工夫しながらやっていきます。ただテクニックだけを教わるのではなく、営業時代の話や印象に残ったエピソードなども聴けて他のセミナーでは聴けない部分も聴けて楽しかったです。まだまだ出席回数も少ないですが、出れる時に出席します。岡田さん、これからもどうぞよろしくお願いします。

.....

2回目の参加ですが、毎回勉強になります。異業種からのアイデアや意見が聴けて良いです。ワークをやるセミナーはあまり無いので、また参加させていただきます。

.....

異業種から学ぶことの大切さ、改めてわかりました。紹介される人になれるように頑張ります。

.....

紹介のコツのお話、とても面白かったです。それをいかに自分のビジネスの世界へ自分なりのカタチで取り入れるか・・・その大切さんがとてもわかりました。自分の得意分野を活かして、相手へ感動を与える方法自分なりに考えてみます。

.....