

実践!みとめ道場



こんにちは。モエル塾
塾長の木戸一敏です。8
月18日(水)フォロー
アップ講座を開催しまし
た。

テーマは【レター
セットにプラス”あなた
の最強分身ツール”を
作って一目置かれる方

法】です。

リフォーム会社経営時代、売れる営業マンをど
うしたら育成できるか、いろいろ試みました。

そこで分かったのは、トークを磨くなど形のない
ものより、チラシやレターなど形のあるものを活
用した方が確実に成果につながる、ということだ
した。

モエル塾がレターセットなどのツールに力を入
れているのはそういった理由があります。

そこで、レター以外にもツールを取り入れようと
今回のテーマにしました。

そのツールとは、「小冊子」のことです。

といっても商品のことを書いた小冊子ではあり
ません。それでは、他の小冊子と同じになってし
まいますからね。あなたの人柄を伝える目的の小
冊子です。

レターは人間関係を通してあなたの人柄を伝え
るのに対して、小冊子はあなたの趣味や伝えたい
ことを通して人柄を伝えます。

レターセットにプラス、小冊子があることで、
さらにあなたの人柄が伝わり「あなたから買いた
い!」を引き出すことができます。



ネタはこうすれば 簡単に見つかる!

小冊子作りの一番の問題はネタです。そこで講
座では、若林さんが参加メンバー1人ひとりが関
心や興味を持っていること引き出すことをしまし
た。

そうしたら、とても面白そうなネタや意外な趣
味を持っていることがわかりました。やっぱり、
自分ではネタはないと思っていても、人に聞かれ
ることで出てくるものなんですね。

講座に参加したbeetle55さんから「小冊子作り
おもしろそうです。ネタはゴルフよりも腰痛、高
血圧、肥満とさようならとかの方が良いかもとお
もいました」と感想をいただきました。

自分が面白いと思えることが一番です!ぜひ先
陣を切って小冊子を完成させてください(^o^)



目次

- ネタはこうすれば簡単に見つかる! ...1
- コロナの中で新規見込み客の母数を
着実に増やすための重要ポイントとは? ...2~3
- 『あなたレター』作成のポイント! ...4~5
- 7~8月のメンバー実践(近況)発表 ...6~7
- 『最強営業モデル』の理解をさらに深めるコーナー ...8~9
- アンケートありがとうございました! ...10
- 次回フォローアップの講座お知らせ ...10
- 編集後記 ...10

コロナの中で新規見込み客の母数を 着実に増やすための重要ポイントとは？

このコーナーは、モエルメソッドの「コンサルパートナー」という立ち位置だからこそその「気づき」などをお伝えしていきます。



こんにちは。コンサルパートナーの等々力です。

モエル塾生で保険業の仕事をしている方から、50人の既存客がいるんですが、気かけ訪問してもそこからなかなか商談が出てこない、職域などで回って

みても新規の見込み客が増えなくて困っている、というご相談がありました。

この方へどういうアドバイスをすればいいか、今回はお話ししていきたいと思います。

等々力「若林さんは、どういうアドバイスになりますか？」

若林「既存客に行っているといっても、『本当に行き尽くしているのかな？』と、まずそこが疑問だね。

既存のお客さん全員から笑顔が出ているのか、考えてみるといいですね。

私の担当している保険業のメンバーで、上手くいっている3人の方の話です。共通しているのは、お客さんの話を聞いて、その話題の中から自分も楽しく話をしているんですよ。

例えば、お金の話や食べ物の話や体の話など、自分が興味があって盛り上がる話をちゃんとしている。それでお客さんも笑顔になっているんですよ。

ちゃんと一人の人を笑顔にして契約になると、そこから紹介がでたりして、そういう新規の広げ方もしているんです。

他にも、この3人はリーズを使って新規に行っているし、個人や法人に飛び込みもやっている。そこでも同じように話をしているんです。

既存客で笑顔をもらえる体験をしているので、新規に行っても笑顔が出るし、次のアポにつながっているんですね。」

等々力「その3人の方は、自分なりのお客さんが笑顔になれるような、ネタを持っているということなんですか？」

若林「そうそう。自分も楽しんで話ができるから、人柄も伝わるんですよね。

そういえば、木村さんという方が『キム兄通信』を作っていて「自分のことをキム兄って呼んでください。」って最初に言うんだけど、話している最中に「木村さん」と呼ばれたら「キム兄です。」って言うんだよ、と提案したんです。

『それ、絶対やります！』って。その場であだ名で呼んでもらうようにするのも、ひとつのゴールだよな。」

等々力「それ面白いですね！」



等々力「秋田さんはどうアドバイスしますか？」

秋田 「上手くいかない時って、会う人がいないとか、見込み客がいなくて、どうしてもぼんやりした見方をしています。そうじゃなくて、事実を見るというのが大事だと思うんですよ。

例えば、既存客がいても、忘れていた人っているじゃないですか。

私のクライアントでリフォーム会社の社長さんがいるんですけど、57件の既存客にレターを持って行ったんです。そこから2件仕事依頼が来て、2件紹介が出た。

2件の仕事依頼の人の一人は、10年前に仕事をした方で、親しかったんですけど忘れてたんです。そのことを思い出して10年ぶりに行ってみたら、仕事の依頼になりました。

もう一人は、3年間ご無沙汰していたけど、気になって会いに行ったら「実は困っていることがあって・・・。」と、200万の依頼が来ました。

こうやって『あの人がいた！』ってきちんと確認することが大事ですね。」

等々力「それが事実をみるということですね。」

秋田 「あとその人は、最近すごく楽しく仕事をしているんです。なぜかという、お客様の声をよく集

めている。

「なぜ私に契約してくれたんですか？」と聞くと、「〇〇さんがいてくれるだけで、私は安心なんですよ。」と言われたらしいんです。そういうことを言われるとすごく嬉しいですよ。自分の存在って意味があるんだな、って。



他にも、新規のお客様の契約の時に「ご主人、これで大丈夫ですか？奥さん、大丈夫ですか？」「他に何か気になってないですか？」と、確認をしつこくやる。すると、「ここまで丁寧にやってくれる人はいない。」って、新規のお客様から契約になっている方がいますね。」

秋田 「お客様としっかり話をし、お客様の話や感情、内容、笑顔などきちんと確認する。そして自分の人柄を伝えた上で、最後にお客様に「どうしますか？やりますか？」と選択権を与える。そうすると、新規も既存も契約につながると思いますよ。」

等々力「めちゃ重要なアドバイスですね。若林さん、秋田さん、ありがとうございました。」

=====
見込み客が増えないと感じるのは、既存・新規にかかわらず、目の前のお客様の笑顔にフォーカスできていない時かもしれません。自分が楽しく話をし、お客様の笑顔を引き出し、プロの気かけを徹底すれば、「あなたでないと」という見込み客は増えていきます。
=====

※ポイント

目の前のお客様の笑顔にフォーカス！

「あなたから買いたい!」を引き出す! 『あなたレター』作成のポイント!

このコーナーは、モエル塾メンバーの『あなたレター』を1つ選び、モエル塾認定!あなたレターインストラクター石橋、等々力、あなたレターアドバイザー西垣の3人で「あなたから買いたい!」といわれるポイントを解説します。



日直
いし
おきた
しぼし

～『あなたレター』とは～

あなたの人間関係の中で、あなたの感情が動いたエピソードを綴ったもの。ご縁ができた人に月一回、届けるツールを『あなたレター』という。ここでいう「あなたの人間関係」とは、相手との仕事や金銭的な話ではなく、他愛のないやり取りのことを指す。また「あなたの感情が動いたエピソード」とは、怒りや嘆き、悲観といった負の感情ではなく、あなたが f_(:´з`;) の気持ちになったもので読み手がクスッと笑ったり温かい感情になったことを指す。

～西川英一さん「ひでちゃん通心」編～



**人が好きで、何事にも
ポジティブで前向きな性格!**

『ひでちゃん通心』の筆文字がすごく丁寧で上手に書かれていますね。せっかくなので、もう少し太くてもいいかも…。

タイトル上の“ご縁をいただいた・・・”の一文もキレイな文字で、本当に「笑顔をお届けする」という気持ちが、伝わってくるような気がしました(^O^)

フッターを読むと、ひでちゃんはいろんな人を好きになって、応援していることが分かりますね。

ゴルフや野球に、具体的に応援している人やチームの名前が入っているのは、GOOD!!

話す時のネタにもなりますし

ね。
「石原さとみさんの
舞台を見に行ったこと

をここに
書く？」
とつい声
に出して
しまいま
したけど、それだけ好きなんです
ね(笑)

特技の“人の良いところを見つけること”には、「なるほど～」と感心(*^。^*)

そうすると、楽しく人と付き合えるんですね。

これからは私もそういう気持ちで人と関わっていこう、と気づかされましたよ(^_^)

(一緒に将棋を差してみたい

石橋)



～西川さん情報～

【名前】西川英一さん
【業種】生保、損保、証券(投信)の営業
【作成時間】2時間半時間
【発行部数】270部
【渡し方】手渡し(及びポストイング)165郵送105

いしぼしなおみ
石橋直巳プロフィール
日本で唯一人モエル公認「あなたレターインストラクター」アイ・サン・ホーム(有)代表取締役。福井市で創業50年の地元の工務店、二代目社長。既存顧客わずか100人だけに『あなたレター』を配るだけで12年間売上を上げ続けている。新規集客は一切していない。



独特な感性が面白くて、 元気いっぱいなのが分かる！

とにかくインパクト大なのが、顔写真。サイズも笑顔もいいですね～。

目線が下に行っているのが、小さいお子さんを見守っている父親のように見えてきて、これぞ西川マジック！！

写真のチョイスも上手い(^_^)

名乗り上げは独特の感性で、いかにもひでちゃんらしい。「山下達郎の夏の歌って何？」って突っ込んでしまいました(笑)

進化ポイント^{※1}が1つ。“名乗り上げは誰かと何をした”と書くのがフォーマットです。それなので、第三者を登場させた方がいいですね。

次回からは“誰かと何をした”を意識してくださいね^^)

季節の挨拶も面白い切り口。“8月といえば暑い！！”なんて、当たり前すぎて、逆に笑っちゃいました。

この大胆な感覚が、ひでちゃんの面白いところで、この人柄がいいんですよ～(^o^)

読者にもきっと伝わっていますよ。

とにかくひでちゃんの字は大きくて、バイタリティーを感じます。

たくさん元気がもらえました～(^_^)v

(暑い時は、アイスを食べすぎちゃう秋田)

あきたとしや
秋田俊弥プロフィール
人柄ホームページ作成数23社中、成果を上げたのは20社のダントツの実績を持つ。残り3社は現在進行中。

※1 進化ポイントとは・・・秋田流、改善点を前向きにした表現



親子関係の中の良さと 感情の動きが伝わってくる！

まず目に飛び込んできたのが、エキゾチックな次男くんの写真。年頃の男の子が顔出しOKなんて、ひでちゃんはやほど信頼されているんですね(^_^)

今回は次男の力(りき)くんと何気ない会話が、最近の出来事になっています。

冒頭の“次男の力にこんな質問・・・”の部分、一瞬「？」となっていましたので、名前にはルビを振った方が分かりやすいです(^_^)

親子の他愛もない会話なんですけど、お二人の仲の良さがしっかりと伝わってきました。

この位の年齢の男の子と、しっかりと会話ができるなんて、素晴らしい親子関係なんですね。

これはちょっと羨ましいかも・・・(^_^;)

ひでちゃんの感情の動きがすごく良く分かるのが、後半の文章によく出てくるビックリマーク！！

本当にひでちゃんが何事にもポジティブで、力くんに「ありがとう！」と言っている気持ちが伝わってきました(^_^)

その証拠に、文章を書くスペースが足りなくなって、フッターの余白に追加して書かれています。

これも、元気があり余って文章が飛び出したように見えて、クスッと笑ってしまいました(*´艸`)

紙面全体を文字や写真で埋め尽くして、迫力ある『ひでちゃん通心』になっていて、バッチリです(^o^)/

(開脚はできないけれど、いつでも熟睡できる西垣)

にしがきかおり
西垣香里プロフィール
日本で唯一の「あなたレターアドバイザー」として全国のあなたレターを添削サポートしている。モエル勤続15年目です！

西川さんにこのコーナーの感想を聞いてみました！



1. 今回のレターを完成させたとき「これでいいのかな？」などという不安はありましたか？
ありませんでした。
2. この原稿を読んで、意外だったことや、なるほど～と思った所はありましたか？
名乗り上げの、「誰かと何かした」は意識していませんでした。次回から意識して作ります。
3. この原稿を読んで、完成させたときの「これでいいのかな？」などという気持ちに変化はありましたか？
ありませんでした。

ひでちゃん、ありがとうございました！

7～8月のメンバー実践(近況)発表

このコーナーの目的は、ズバリ！あなたのやる気の炎に火をつけることです。メンバーの実践報告を読んで「よし！俺もやるぞ！」と、さらにやる気が倍増するきっかけにしてください。

■私は、生命保険、損害保険、投資信託の仕事をしている西川です。今、クリアしたいことは、お客様の方から相談を受けるようになりたいということです。

先月は、お客様の気持ちを確かめるような会話をした結果、1件の投信の口座開設という結果が出ました。

その中で一番印象に残っているお客さんは、田中さんという方です。なぜなら、田中さんにご家族のことや自分がどういうことをしたいとか、田中さんについていろんな話をした結果、「他社の銀行からいろんな投信の提案をされているので、それがいいかどうか見てほしい。」という相談を受けたからです。

この経験を活かして今後は、お客様の気持ちを確かめる会話を続けていって、相談してもらおうようになっていきたいと思っています。

■私は、生命保険、損害保険の営業の仕事をしている永井です。今、クリアしたいことは、3ヵ月の行動計画を立てて実行することです。

先月7月は、既契約の方に「ご家族の方が気に入っていただいている保険はいかがですか？」とストレートにきいたことで、2件の契約、AC18万円という結果がでました。

その中で一番印象に残っているお客さんは大山さんという方です。

なぜなら、大山さんに「安心して笑顔になってもらうためにはどうしたらいいですか？」とストレートに話をしたところ、ご希望の保険の内容を詳しく聞くことができたからです。

この経験を活かして今後は、関係性ができていの方にはもっと自信をもってお聞きしていこうと思います。

■私は、生命保険、損害保険の仕事をしている吉富です。今、クリアしたいことは、怠け心に勝つということです。

先月は、125枚のレター配布と新商品の紹介を30人～40人にして、他に今までの契約内容の確認をした結果、新商品の見積もり予約が10件、見直しのプレゼンが3件という結果がでました。

その中で一番印象に残っているお客さんは黒瀬さんという方です。

なぜなら、黒瀬さんは昔からの知り合いなので、「お子さんも大きくなったね。」という話をしたところ、ご主人の保険の移管と新たな見積もりをすることができたからです。

この経験を活かして今後も、お客さんのためになる商品をしっかり案内していこうと思います。

■私は、生命保険、損害保険の営業の仕事をしている日比野です。

先月7月は、お客様とゴルフをしている時に、保険の見直しをしたいということで話をした結果、月払い12万の契約と損保の見直しの紹介という結果が出ました。

その中で一番印象に残っているお客さんは井波さんという方です。

なぜなら、井波さんは紹介をしてくれた人には、「この人はファイナンシャルプランナーなんだよ。」と言ってくれ、名刺をもらえたからです。この経験を活かして今後は、よりお客さんに親身になってくれる相談者という印象を張り付けて、寄り添いたいと思っています。

■私は、シニアヨガの講師をしている堀内です。今、クリアしたいことは、リアルな生徒を増やすこととリモートの生徒を増やしていくことです。

先月は、ホームページ上でも相談コーナーを作ったことで、一人の体験ヨガの参加者が出るという結果がでました。

その中で一番印象に残っているお客さんは、白石さんという方です。

なぜなら、白石さんが「こんな世の中なので、コロナ対策は何をしていますか？」とやたら心配していたので、具体的に目に浮かぶように「換気をしていて、さらにそれに加えてCO2の検査機も入れました。」と言ったら、お互いに笑顔になったということが起きたからです。

この経験を活かして今後は、新しく参加してくれた方には、目に見えてイメージできるように説明して、安心して授業に参加してもらえるようにし

■私は、生命保険の営業の仕事をしている黒木です。**今、クリアしたいことは、プロの気にかけることです。**

先月7月は、テレアポをやったことで、13人と会えるという結果ができました。

その中で一番印象に残っているお客さんは、高木さんという方です。

なぜなら、高木さんから「写真を見ましたよ。実は私もそこに行きましたよ。」と言われて話がすごく盛り上がって、お互い笑顔になったからです。

この経験を活かして今後は、これまで通りチラシをちゃんと作っていきこうと思います。

■私は、生命保険と損害保険の販売の仕事をしている坂本です。**今、クリアしたいことは、コロナに負けずアポを取って会える人を増やすことです。**

先月は、テレ活をやったことで、多少のアポが取れて、書類を送るという結果ができました。

その中で一番印象に残っているお客さんは、吉田さんという方です。

なぜなら、吉田さんにコロナになってリモートで「太ったり運動不足になってないですか？」という話をしていたら、「だからよく歩くようになって、以前坂本さんに教えてもらったやつをやっていたら良かったな。」と、お互い笑顔になる話ができたとということが起きたからです。

この経験を活かして今後は、何がきっかけでどうい話になるか分からないので、いろいろお客さんと話をしていきたいと思っています。

■私は、生命保険と損害保険の仕事をしている稲田です。**今、クリアしたいことは、あらゆるお客さんにプロの気にかけるをしていくことです。**

先月は、レターセット郵送115部、ポスティング100部をやったことで、損保の見込み1件と生保の見込み1件という結果ができました。

その中で一番印象に残っているお客さんは高塚さんという方です。

なぜなら、高塚さんに対して、初めてレターセットを渡して、「こんなことをやっているんですか？」と言われ、まず笑顔になっていただいたことと、その内容を見て処理の内容で盛り上がって、「実はもう一つ店舗を立ち上げようと思っているんだけど・・・。」と保険の話になったということが起きたからです。

この経験を活かして今後は、どんな方にでもレターセットは渡して、そこから話の展開が上手くいくようにしようと思います。

■私は、ふすまや障子の貼り替えの仕事をしている飯塚です。**今、クリアしたいことは、季節に関係なく、お客さんのうちを訪問したいことです。**

先月は、10何件かレターを持って行ったことで、2件の紹介をいただくという結果ができました。

その中で一番印象に残っているお客さんは、新井さんという方です。

なぜなら、新井さんに対して、「今、何か困ったことはありませんか？」と話をしたら、「ちょっと硬くて動かないところがあるんです。」と言われ、修理の依頼をいただき、障子の貼り替えもいただけたからです。

この経験を活かして、細かいことをお客さんに聞いていきたいと思っています。

■私は、保険代理店の仕事をしている尾田です。**今、クリアしたいことは、お客さんともっと仲良くなることです。**

先月は、既存客に契約内容の確認電話をかけることを4件やったことで、見積もり依頼8件、成約2件という結果ができました。

その中で一番印象に残っているお客さんは、高橋さんという方です。

なぜなら、高橋さんのレターが戻ってきたことから連絡したら、家を建て替えていることが分かり、「おめでとうございます。」とお祝いを伝えたら、「新築の家の見積もりもお願いします。」と言われたからです。

この経験を活かして、今後はしっかりレターを出していこうと思います。



最強分身ツール「小冊子」はだれにでもできる！

コロナ禍が長引き、飛び込みやテレアポ、職域などのプッシュ型営業できない状態が続いています。そこで小冊子を作り、そのテーマに興味のある人に手を上げてもらうプル型に完全チェンジすることを進めています。しかし「小冊子に書くネタがない…」「文章書くの苦手だから…」と二の足を踏んでしまっているメンバーが多くいます。

そこで今回は、そんなメンバーが小冊子作りを今すぐやりたくなる内容をお伝えします。そしてストレスなく見込み客が増えるようになるきっかけになればと思います。

私自身、小冊子は共著を含めると29冊作ってきました。またプロデュースも7～8人してきました。

この経験から反応のある小冊子作りのポイントや活用方法、文章が苦手な人でも小冊子を完成させるやり方などが構築されました。

そのすべてを対談を交えてお伝えしますね。

何を書くかを思い浮かんだ直後にやるととは？

Yさん「小冊子が自分にもできるイメージがまったく持てないんですが…」

木戸「その根本は、ネタがイメージできていながらです」

Yさん「確かに小冊子を埋めるくらいのネタが自分にはないと思ってしまいます」

木戸「Yさんの心の中に『いいこと、ためになることを書かないと』という気負いはないですか？」

Yさん「あります。1～2ページならそんな心配ないですけど数十ページもつまらないことを書いたら読む方に苦痛を与えてるだけですからね」

木戸「もちろん、有益なことを書く必要はありますが、“いいことを書こう”と思う前に大切なことがあります」

Yさん「何ですか？」

木戸「テーマが思い浮かんだから『〇〇な人がこれを読んだら笑顔になるだろうな！』と思える対象者を見つけるんです」

Yさん「書きたいことが思い浮かんだから”誰に読んで欲しい”か対象者を決める、ということですか？」

木戸「そのとおりです。対象者がイメージできることで、書きたい！という意欲が湧いてきますからね！」

人に語れるような成功体験はない…

Yさん「でも、どうやって対象者を見つけたらいいんですか？」

木戸「小冊子ではないですが、私が出版した『みとめの3原則』を例にまずテーマの見つけ方を話しますね。それに保険業の人も小冊子が書けるイメージができると思います」

Yさん「というと？」

木戸「保険業はコンプラの問題があるので商品に関するものが書けないじゃないですか。そういう場合、商品以外の自分の体験や趣味特技を書けばいいですが、語れるような趣味や特技はない、という人が多いんです」

Yさん「私もそうです」

木戸「その場合、自分の体験を書くのが一番なので『みとめの3原則』が見本になると思うんです」

Yさん「ただ私には人に語れるような成功体験はないんですが…」

木戸「『みとめの3原則』をよく読んでもらえば分かりますが、この本は私のダメ話ばかりです」

Yさん「つまり、ダメ話しだったら誰でもたくさん体験しているから書きやすい、ということですか？」

木戸「そうです。悩んだり不安になったり落ち込んだりという体験Yさんにもありますよね？」

Yさん「たくさんあります」

木戸「それなら小冊子は楽勝で書けますよ(笑)」



たくさんの人に読んで もらおうと思うな！

Yさん 「でも、そんな私のダメ話し読みたい人いるんですかね？」

木戸 「そこで対象者決めが大切になるんです」

Yさん 「どうことですか？」

木戸 「対象者を限定せず、たくさんの人に読んでもらおうと思うから『私のダメ話し読みたい人はいない』となってしまうんです」

Yさん 「誰を対象者すればいいんですか？」

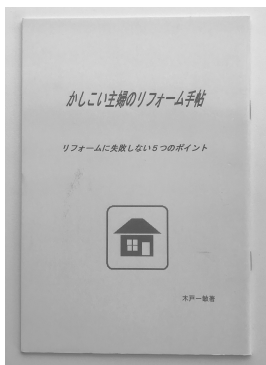
木戸 「Yさんと同じ状況に今、遭遇している人を対象にするんです。『みとめの3原則』は、会社が倒産寸前になり何のために仕事をしているのか分からなくなったことがテーマです。なので会社が危機的状況にある人や、何のために仕事をしているのか分からなくなった人が対象です」

Yさん 「なるほど！そういった人が対象者なら、『私と同じだ！』と共感が得られて勇気を与えられる、ということなんですね！」

木戸 「そのとおりです！どうですか。そういった対象者がイメージできたら、書きたい気持ちが湧き出てきませんか？」

Yさん 「確かに湧き出てきますね！やっぱり小冊子を書くという”コト”ではなく対象者という”ヒト”が見えると違うんですね！」

木戸 「そうです。どこまでもヒトフォーカスが大切です」



初めて作った小冊子

人で書こうとすると 前に進まなくなる！

Yさん 「少しワクワクしてきたんですが、自分が悩んだりした話をどんな順番でどう書いたらいいかさっぱりイメージできないのはどうしたらいいんですか？」

木戸 「それをマンツーマンミーティングのテーマにして欲しいんです」

Yさん 「つまり、コンサルパートナーに引き出してもらおう、ということですか？」

木戸 「そのとおり！そのためのモエル塾ですからね。書こうと思っても書けなかったことが、人から聞かれると簡単に答えられますよ」

Yさん 「ですね。自分で全部をやろうとしないということですね」

木戸 「さすがYさん！メソッドの肝を理解してますね」

Yさん 「確かに小冊子が完成するイメージが持ててきました！」

小冊子作り実践者第1号 の堀内さんから…



堀内さんのホームページに
リンク

この小冊子をヨガ講師の堀内さんが先人を切って完成しました。タイトルは『100歳でも元気に動ける”魔法のヨガ・メソッド』です。小冊子を通り越して「出版してみたい！」と大好評です。

堀内さんの小冊子作りは私が関わったのですが、ネタを引き出すためにいろいろ聞いてく中で、他のヨガ講師にはない堀内さん独自のメッセージがあることを発見しました。これがきっかけで予定以上に完成まで時間がかかってしまいましたが、素晴らしい小冊子になったと思います。

今回、堀内さんがモエル塾メンバー全員が小冊子を作るようになるきっかけになるのならと、小冊子を無料プレゼントしてくれることになりました。

小冊子を希望する人は、上記のQRコードにアクセスしてください。


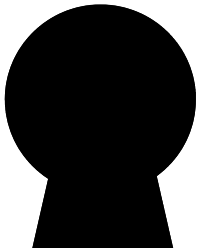
堀内さん、突然のお願いに快く受けていただき、ありがとうございます！

※ポイント

小冊子を作ろう


フォローアップ講座のアンケート ありがとうございました！


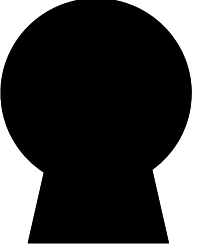
今月も、たくさんのご意見・ご感想をいただきましてありがとうございました！これからも、どんな小さなことでも結構ですので、あなたからのお声をおまちしております。よろしくお願いします！

 
健太郎さん

小冊子はコンプライアンスで苦しいところもありますが、信頼関係を得るにはなんでも話できる仲になれるかが重要だと感じました。


健太郎さん、コメントありがとうございます！
小冊子に保険のことを書くのはNGなので、自分の趣味や興味のあることを書きます。人生設計のことや健康のことを書いている保険業の人がいますので、ぜひ健太郎さんも作ってみてください(^_^) アプローチの仕方が広がりますよ(^o^)


木戸一敏

 
たけちゃんさん

座学だけでなく実践形式で戸惑うことが多かったですがとても為になりました。
みなさんがどういう口調で話をするのか、どう話をもっていくのかななども参考になりました。

これからも実践的なものやっていますので、現場でどんどん試して行ってくださいね。


若林慶太

9月のZOOMフォローアップ講座 お知らせ

【開催日時】

ZOOM：9月15日（水）第1部：14時～16時 第2部：17時～19時

▼ テーマ【商品説明なしで単価が4倍にアップした！

気にかかけ方の秘密】

9月15日（水）開催のZOOMグループコンサルに参加希望の方は、後日配信されるメールよりアクセスしてください。まだ一度もZOOMを使ったことがない方は、こちらの手順でZOOMをインストールしておいてください。
<https://moel.biz/abt/zoom-install/>

編集後記

今月の“実践！みとめ道場”はいかがでしたでしょうか？
先日、友人がお刺身で食べられる秋刀魚を買ってきてくれたので人生で初めて魚の三枚おろしを試してみました！Youtubeを見ながらなんとかできたのですが、大変さが身に沁みました。。。スーパーで捌いてくれるくれる方、リスペクトです！
次号は9月30日に発行します！お楽しみに！（西垣◎）

モエル塾

発行責任者：モエル株式会社 西垣 香里

〒336-0022 さいたま市南区白幡6-12-1 ハイツアウル202

モエル株式会社（受付時間 月～金 10時～17時）

Tel 048-627-6991

メールアドレス nishigaki@moeljyuku.jp

ホームページアドレス <http://moeljyuku.jp/>

かずちゃん新聞



こんにちは！
せっかく長女
が家に来て
いたのに
電話をして
いる間に帰っ

てしまい、悲しかった、
木戸敏 ぞす (><)

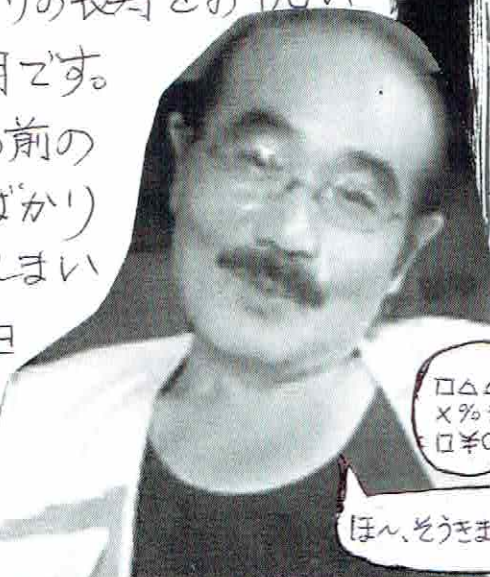
9月

といえは敬老の
日です。

お年寄りの長寿をお祝い
する時期です。

つい目の前の
ご馳走ばかり
気になってしまい

「あれ？今日
何の日だっ
け(お)」
とならないよう
気をつけて下さい。



□△△○
×%*×
□¥○□

ほん、そうきましたか

ええー！オレなんだ!?

8月25日(水)、えみため
仲間のはなちゃん
とZOOMでしゃべり
したときの話しです。



- ふと、はなちゃんに、こんな質問をしました。
- ⊙ 「コロナが収まったら真先にやりたいことは？」
- ⊙ 「真先に大切な仲間と会いに行きますね！」
- ⊙ 「その仲間って、具体的に誰ですか？」
- ⊙ 「それは、木戸くんは決まってるじゃないですか！」

ええー！オレなんだ!?! まさか
自分の名前が出てくるとは
思っていなかったため、照れ
くさくなりました(//∇//)

はなちゃん、私を大切な
仲間に入れてくれて
ありがとうございます！



【かずちゃん新聞の由来】 中学時代「かずちゃん」と呼ばれていました。昔を思い出して照れ笑いそうですが、あなたに「かずちゃん」と気軽に呼んでもらえたらと、このタイトルにしました。

趣味：散歩（毎日、自宅から会社まで往復80分）、月1回の登山（栃木専門）、1日3分寝る前のギター練習、スタバ巡り（浦和別所店がお気に入り）特技：食べても太らない（中学から体重が変わらない）、クワガタの幼虫の居場所を見つける（小学の時の話）、O脚治しのポーズを3年続けて膝の隙間が1cm狭くなった（ように思う）、朝晩頭皮のマッサージとサブリで髪の毛が復活！

毎日水を飲むように、掃除機がけするように、ササクレが激減してビックリしています。(木戸)

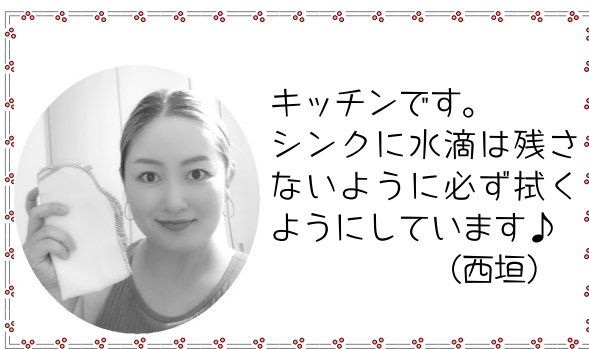
キッチンの漬物づくりにハマって、いまは調味料の配合を色々と変えるのが楽しいです。(西垣)

燃える一問一答コ～ナ～!



9月といえば24日は清掃の日です。そこでこんな質問。あなたがいつもキレイにしている所はどこですか？

洗面所の床です。2ヶ月前から抜け毛が激しくなり、洗面所の床が私の髪の毛だけになってから、いつも床をきれいにするようになりました。(木戸)

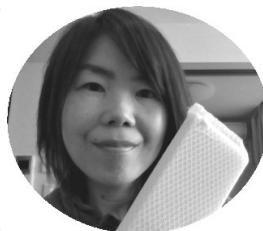


キッチンです。シンクに水滴は残さないように必ず拭くようにしています。(西垣)



毎朝トイレを掃除しています。(若林)

(若林)



キレイにしてくれちゃ、と心にかけているのはキッチンです。根がずぼらなので、なかなか難しいですが・・・。(大城)

(大城)

※↑この一問一答コーナーのネタ、あなたのレターにも使ってくれれば嬉しいです!

9月のモエルスケジュール

⊕=木戸 ⊖=西垣 ⊙=若林

1	水		16	木	マンツーマンミーティング ⊕
2	木	マンツーマンミーティング ⊕	17	金	
3	金		18	土	
4	土		19	日	バドミントン ⊖
5	日		20	月	
6	月		21	火	
7	火		22	水	登山 ⊕
8	水		23	木	マンツーマンミーティング ⊕
9	木		24	金	
10	金		25	土	
11	土	娘が孫を連れて帰省 ⊙	26	日	
12	日	病院(検査結果ドキドキ) ⊖	27	月	
13	月	マンツーマンミーティング ⊕	28	火	
14	火	ゴルフ ⊖	29	水	
15	水		30	木	モエル塾レター発送日

編集後記

今の事務所に引っ越してから、毎日80分歩いている成果か、今年の熱帯夜は楽に感じます(°^°)事務所でもzoomセミナーや収録、打ち合わせのとき以外はエアコンを付けていません(°^°)v水を1日1リットル半チビチビ飲み、たくさん汗をかくのが気持ちよくなっています。これで薄毛も治れば完璧です!

木戸一敏

発行責任者：木戸一敏

モエル塾

〒336-0022 さいたま市南区白幡6-12-1 ハイツアウル202

モエル株式会社 (受付時間 月～金 10時～17時)

Tel 048-627-6991

メールアドレス kido@moeljyuku.jp

ホームページアドレス <http://moeljyuku.jp/>

ひでちゃん通心



こんにちは。
久しぶりに
山下達郎の
夏の歌を
聞いたら急
に元気が出て
海に行きたくな
西川英一(にしかわ
ひでかず)です(^^)

8月

と言えば暑っ!! プールや海で泳ぎたくなりますね。水に入る前に準備体操をやり過ぎて。

「あー、疲れた。ちょっと休憩しよう。(^^;) とならないように気をつけてくださいね。」

ストレッチ!

快適ーい!!

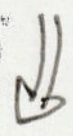
8月3日居間にいる次男の力に、こんな質問をしてみました。

- ④「最近、何かいいことあった?」
- ⑤「ストレッチの成果が出た。開脚で胸が床につくようになって、それから夜も熟睡できるようになった。」
- ⑥「ハー、運動と睡眠って関係あるんや?」
- ⑦「何でも『継続は力なり』やね。なるほど!意外と色んなことを考えていることがわかりうれしくなりました!(^^)!



早く撮って!

タイトルの由来: 小さいころから、ひでちゃんと呼ばれています。あなたにもひでちゃんと呼んでほしいので、このタイトルにしました。発行者: 西川英一(にしかわひでかず) 毎月楽しく発行 発行部数: 今回は267部!!! 会社名: 株式会社 Y.H.C URL: <https://www.yhc-hoken.com/> 自宅住所: 〒606-8371 京都市左京区秋築町 233 TEL: 090-3866-4771 fax: 075-771-0532 メール umirikidai@gmail.com 特技: 将棋(二段の腕前) 人の良いところを見つけること(楽しく人と付き合えます) 好きな言葉: 「やってやれないことはない。やらずにできるわけがない。」 趣味: ゴルフ観戦(上田桃子プロの熱狂的ファン。千葉まで応援に行きました。(^^) 走ること(京都マラソン 4時間18分16秒で完走) 野球観戦(阪神、日ハムファン) 早く甲子園に行きたい! 好きな女優: 石原さとみ(舞台、見に行きました。) ちっちゃん! 地道な努力を教えてください。ありがとうございます!



リッキ〜通心



こんにちは!
姪っ子が海外に
旅立つ日
サプライズで会い
に行ったらめっちゃ
喜んでくれて
嬉しかった
とどりき じゅん
等々力潤です(笑^^*)

9月

といえは「稲刈り」です。

美味しいお米がとれる
時期です。つい、
青い空と金色の
田んぼに見とれて
しまい
「え〜もう夕方に
なっちゃた(汗)」
にならないよう
お気を付け
くださいね。



ほんとおいそ
うに食べるよね

食べるのが
もったいない...

インドカレー

8月21日(土) 自宅のリビングで
高2の次女(ゆう)とくつろいで
いた時の話です。
ふと、ゆうに聞いてみました。



これを
ひとくちで!

①「もうすぐ夏休み
終わりましたけど、
どこか行きたい ところある?」

②「うーん、わからない」

③「じゃ、食いたいものは?」

④「インドカレー!」

はや! 食べ物だと
即答だったの
で楽しかったです(笑)
ゆう! 明日の行き先
を決めてくれて
ありがとうね!

●リッキ〜通心の由来: 仲間から「リッキー」と呼ばれるので、あなたにも気軽に「リッキー」と呼んでもらえたらと、このタイトルにしました。発行責任者: 等々力 潤(とどりき じゅん) 毎月1回 50部を元気に発行中(〇)/ 株式会社ファミリアス
新潟市中央区笹口 3-17-3C 電話: 090-7194-2920 FAX: 025-290-7221 メール: todoriki@familias.jp
趣味: 水晶ひろい(地質図マニア)、筋肉痛確定の山登り(新潟の里山専門)、陶器集め(なんでも鑑定団 LOVE♪)
特技: 目分量(カップラーメンのお湯を線ピッタリ沸かせる)、熟睡(99%夢を見ない)、潜水(風呂で3分息止めOK)



LINEで連絡する♪

追伸: 山友達と山形の羽黒山に行ってきました。パワースポットで癒されました(笑)

ありがとう券を集めて GETしよう!

<p>フォローアップ講座で 休憩中</p> <p>休止中</p> <p>5枚</p> <p>※イメージ</p> 	<p>考え中...</p>
<p>おやおやジャンボ 親指 1個</p> <p>7枚</p> 	<p>プレミア?! モエル塾ストラップ</p> <p>8枚</p> 
<p>モエル塾CD講座 バックナンバー1枚</p> <p>8枚</p> 	<p>木戸による 電話相談 30分</p> <p>10枚</p> 
<p>フォローアップ講座 参加権!</p> <p>休止中</p> <p>20枚</p> 	<p>まずはアンケートに 答えてみよう!</p> 

■「ありがとう券」はどうしたらもらえるの?

フォローアップ講座に参加して**2枚**GET! / 木戸にメールで実践結果報告をして**3枚**GET!

■引き換え方法

↑メールの件名に「実践報告」と明記してくださいね(°o°)/

「ご希望の品名を書いた紙」と「ありがとう券」を同封しお送りください。

※送り先・・・〒336-0022 埼玉県さいたま市南区白幡6-12-1 ハイツアウル202

モエル株式会社 ありがとう券引き換え係 西垣宛

今月のありがとう券 GETメンバー!

西川さん 堀内さん 飯塚さん
永井さん 黒木さん 尾田さん
吉富さん 坂本さん 山岸さん
日比野さん 稲田さん

モエル塾

講座に参加して**2枚**GET!