



“やり手”の販売プロ集団

Go-getter

Greatest of all time

郷 裕二 プロデュース

G.O.A.T Training

販売促進研修のご案内

Go-getter?

Go-getter = やり手

IDEXの『Go-getter』とは

- ① 一瞬で仲良くなれるコミュニケーションスキルを有する人
- ② 4秒1分の法則に基づいたセールストークをマスターしている人
- ③ 2商材以上において一定の獲得力・販売力を備えている人
- ④ ポジティブなマインドとLOVE精神にあふれている人



Go-getterの最大の特徴は「4秒1分の法則」というアイデックス社独自のセールストークをマスターしている点にあります。

4秒間のファーストアプローチと1分間のセールストークによって、瞬間的にお客様と仲良くなり、あっという間にモノが売れるというテクニックです。

あれこれ考えて結果を決めつける前に「まずやってみる」。皆そうしてGo-getter!になりました。

「4秒」+「60秒」の必殺トーク 4秒1分の法則

最初の4秒でファーストインプレッションを印象づけて
次の60秒でセールストーク&クロージング

最初の「4秒」で「自分から」お客様を好きだという空気を伝え、空気を変えて「ファーストインプレッションから一気に仲良くなる」!

そして次の「1分」で「商品の魅力」を「自分の魅力」に乗せて、お客様に「結論を伝える」!

Go-getterの接客は

先手必勝でまず行動(ネガティブな妄想は抱かない)

ポジティブさを源泉としたイメージングパワーと比類なきサービス精神

自らチャンスをつかみ 行動、結果を生み出す自己主体型の人間

現場目線の徹底トレーニング



株式会社アイデックス社

トップトレーナー 郷 裕二

イベント業界、セールス業界において営業・販売業務と教育業務を経験。どの業界においても、いく先々で売り上げNo.1を獲得。

アイデックス社においては、北海道から九州までの全国で、クレジットカードの会員獲得をはじめ各種商品・サービスの販売、研修講師・トレーナーを担当。これまでに2万人を超える人材へ販売の楽しさと売る技術を伝えている。

Go-getter 郷 裕二
インタビュー

bizSPA!
7/17/23



「4秒で決まる」セールスの極意とは？
20代営業マンが今すぐすべきこと



<https://bizspa.jp/post-67279/>

IDEXの研修・トレーニングが選ばれるワケ

現場経験豊富だからリアリティーが段違い！

IDEXのトレーナーは、そのほとんどが販売促進の現役プレイヤーです。

現場での成功体験、失敗経験を随所に取り入れた研修・トレーニングを提供しています。

Go-getterのマインド、サービス精神、空気感を習得し、「獲れる！」「売れる！」人材になれる研修に力を入れています。

**IDEXのトレーニングは「できるまでやる！」「Exceed myself(自分を超越)」
成功体験が現場で実践する最大のモチベーション**

集中的な繰り返し繰り返しのマンツーマンで、方法ではなく行動を教えます！
実際の成功体験を沢山積み重ねるので、楽しくなって毎日続ける人になって
いきます！
ぜひ受けてみて下さい！！



Go-getterの「お客様目線」 獲れる人の意識を身につける

「もし自分がお客様だったら、見知らぬ店員には話しかけられたくないな」

「もし自分がお客様だったら、欲しいと思ってもいない商品を勧められたくないな」

このような「お客様目線」になってしまうと、お客様に積極的に声をかけないでしょうし、今月のおススメ商品をプッシュすることもないでしょう。

「私が愛するこの素晴らしい商品を、全てのお客様に知っていただきたい！」

Go-getter流の「お客様目線」は「自分・商品が主体」です。

お客様が「買ってよかった！」と思える商品の魅力を提案し、伝えきるのが仕事です。

「声をかけられなくてよかった」という消極的で小さな満足ではなく、「買ってよかった！」という真の満足を目指して行動することを「お客様目線」と捉えます。

研修・トレーニングメニュー《例》

好感度↑アップ編

「この人の話しだったら聞いてみようかな」

お客様との信頼関係を深め、お客様から選んでいただける人や店になることを目指します。
「誰からも好感を持たれる対応」を実現させるために、知識としての理解に留めず、「体得」によりマナーを習得し、業務での実践に結びつけます。

第一印象の重要性	表現力による印象の違い、好感を持たれる要素、アピランスチェック、自己診断
表現技術Ⅰ 目から入る印象	身だしなみ、表情、視線、立ち方座り方、お辞儀、歩き方、指し示し、物の受け渡し
表現技術Ⅱ 耳から入る印象	話し方、発声、滑舌、メリハリ
挨拶の重要性	接客用語
適切な言葉づかい	敬語、応対用語
オプションメニュー	案内/誘導方法、電話対応、クレーム対応、コミュニケーション、セルフマネジメント



販売力↑アップ編

商材に合わせてカスタマイズします

「この人が勧めるならやろうかな」「どうせ買うならこの人から買いたい！」

お客様と一瞬で仲良くなり、「おトク」をしっかりと伝えられる人になることを目指します。
机上の理論だけではなく、ロールプレイングを通して実践し、マインド(意識)、トークの組み立て、トークテクニック、クロージングの心得など、販売の心髄を身につけます。

セールスの基本と意識	どうしたら売れる？、意識(持つべき意識、プロとしての自覚など)
アプローチの基本	4秒1分の法則、何を言うかより「どう言うか」、1分トークの極意
トークの組み立て	トークの要素(キーワード)の抽出とトークへの組み込み トークの作成
クロージングの心得	
ロールプレイング	最後まで伝えきる！ 自信を持ってクロージング 徹底ロールプレイングで体験して身につけます
オプションメニュー	販売テクニックのいろいろ、商品の特性に合わせた販売方法



あらゆる商材に対応します！

※ 各商品・サービスは一例です

各種固定化ツール	メンテナンス	油外商品・サービス
カード 決済ツール アプリ 予約サイト SNS	オイル・バッテリー リペア コーティング 洗車 車検	タイヤ でんき・都市ガス カーリース ランドリー 各種商品・サービス

研修・トレーニング プラン 《例》



集合研修・トレーニング

座学 3時間 ~ 7時間

商品知識 現場での獲得活動に必要な知識に焦点を当て、効率的に学びます

トーク おトクのポイントを1分で伝えきる！ 要素を考察し、トークを組み立てます

ロールプレイング 徹底ロープレで成功と失敗を疑似体験し、現場での実践に活かします

現場実践トレーニング(OJT)

1回 3時間 ~ 7時間

OJT トレーナーによるデモンストレーション ⇒ 受講者のアプローチ-トレーナーへ引継ぎ
⇒ 受講者のアテンド-トレーナーのサポートとステップアップし、成功体験を積み重ねます

事前課題 / 評価・評定 / 効果測定

受講前の課題実践、受講後の評価・評定、効果測定を組み合わせることで、トレーニングの効果を高めます

IDEX トレーナー陣



トップトレーナー 郷 裕二

クレジットカードの促進から、カーメンテナンス商品、家電、インターネット回線、保険まで、「何でも売れる！」
トップセールス&トレーナー。
全国で多くの研修を行っている。



D. KIMURA



T. HATAKEYAMA



K. SHIMIZU



H. TAJITSU



R. TAKAMATSU