

～ 1日目/2日目～

超実践的なセミナーでありながら、単なるノウハウやハウツーのセミナーではなくメンタルポジションや考え方なども、きっちり学べる研修だった。



実際に現役のスーパーセールスからこれだけの事が学べるのは非常に貴重だと思う。

私も関西人なので、牧野先生の終始徹底した関西弁はとても気持ちよく、

2日間本当に楽しく勉強させていただきました。

ありがとうございました。

外資系保険会社

雑賀 大祐

～ 1日目/2日目～

ドクターマーケットという

非常に魅力はあるが敷居の高いと思っていた領域に

明日から入れる自信がついた。



個人・法人・法人化と各ステップでの話し方も学べて良かった。

法人（企業）同様、保険加入前提ではなく、

ドクターの決算書・確定申告書を使って財務面でのお役立ちが出来る自信がついたので、成約率を気にせず、どんどんアタックしていきたい。

タナベFP事務

所

田辺 健一

～ 1日目/2日目～

すごくわかりやすい説明でした。

お客様はきっとこういう説明を望んでいると改めて思いました。



研修を受けて自信ができました。どんだんドクターに

会って、失敗して次に繋げて、チャレンジしたいと思いました。

ここまでリアルな研修はなかなか無いと思います。

全て明日から使えるものばかり提供していただいたと
思っております。

とても貴重な2日間でした。

ジブラルタ生命

清水 信行

～ 1日目/2日目～

初日の午前中から牧野先生の語りに引き込まれてしまいました。

そして、わかり易く、また、とてもおもしろく伝えて頂いたのが非常に参考になりました。

★★★

単なるテクニク的な話だけでなく、理念等のこれからの生き方を改めて考える良いきっかけになりました。

また、別の研修も時間があったら参加してみたいと思いました。

2日間どうもありがとうございました。

未来を見据えた仕事が出来ると思い、ワクワクします。

ソニー生命

石川 信行

～ 1日目/2日目～

前職が製薬会社だったのでDr.に対して苦手意識はないが、どのように提案したらよいかわからず（おつきあいで契約に至る事はしばしばありましたが）それを学びたいと思い研修に参加しました。

★★★

今回、決算書からどの部分がポイントでどう提案していくかロープレ（実践に近い形）で学べた事は非常に有益でした。

（訪問ツールはすぐに真似しようと思います）

来週から知っているDr.を中心に自信をもって情報提供していきたい。

外資系保険会社

K.M

～ 1日目/2日目～

とにかくモチベーションが上がり、医療法人開拓をしていくために必死で勉強したいと思います。

基礎知識がないために、内容についていくことは出来ませんでした。ポイントが掴み取れたので、帰ったら学んだことを整理して、ロープレをしたいと思います。

★★★

失敗を覚悟で実践していきます。

今後できればまた研修に参加したいと思っています。

どうぞよろしくお願いいたします。

外資系保険会社

Y.K

第19回 名古屋開催 2014年3月12日・13日

～1日目～

開業医マーケットにて活動をして行く為に
今の自分には、何が必要なのかがはっきりと見えて来ま
した。
とくに、先送りにして来ていた 税金面・税制面の知識
と
保険商品自体への自信（知識）の無さです。
そこに、診療報酬などなどの知識。
学びと実践のバランスをしっかりとしたいと考えます。

★★★

～2日目～

本当に自分が話が出来たら最高の気持ちになれるトーク
の数々。
そして、それと同時に、キャラクターとノリと運だけで
契約をいただいて来た私にとってのシワ寄せ。
「勉強不足」を実感しました。
ですが、勉強するために東京にも出かけ続ける気持ちに
もなれました。
本当にありがとうございました。
今後ともどうぞよろしくお願い致します。

ジブラルタ生命

宮〇〇〇

～1日目～

保険を売り込むのではなく、悩みや夢を叶えるために保
険が有利なので、その事実を確認しながら伝えるだけと
いうスタイルがシンプルで分かりやすかつ、練習すれ
ば、誰にでもマネができるという点に感銘を受けまし
た。
素直に、自分も練習を重ね、どんどんドクターの方に話
していきたいです。

～2日目～

★★★

まず、普段何気なく使っている話言葉や文章にも自分の
思考が反映している事。
また、経営者やドクターはそれを敏感に感じとっている
事に対して、自分の改善点を発見できた。
今後は常に意識をして行動する。

知識的な部分では医療法人化のメリットや、決算書の見
方等、難しいイメージがある物であったが、実際には非
常にシンプルである事に気づけた。

同じ思いをドクターに感じて頂くべく、どんどん伝えに
行く。

メットライフ
アリコ

Y.K

～2日目～

午前中は確定申告書を使った解説。

午後は医療法人向けロープレを学びましたが、特に確定申告書活用は前から私がやりたかったことなのでドンピシャの内容でした。

これを徹底的にマスターすれば、個人診療所は全く不安なく堂々と話が出来ます。テープ起こしがものすごく楽しみです。

星先生に、後回しする癖がある事を指摘されましたので、すぐに復習して身に付けます。

★★★

また、面談するにあたって今回のロープレを身に付けられれば、税理士、コンサル、ドクター、etc 全く臆することがありません。

牧野先生の一言一句をパクると共に、税務知識を身体に植えつけます。

わかっているつもりでしたが、意外に身につけていないことを思い知ったので、反省して勉強します。

今回、牧野先生・星先生・セミナーに参加していた仲間にお会いできたことは、

天が私に与えてくれたチャンスです。

ありがとうございました。

代理店

行実 正明

～2日目～

2日間ありがとうございました。

開業医、医療法人に対して具体的に何をすればいいかがわかりました。

★★★

そして、ロープレの必要性を感じたのと同時に努力すれば必ずモノになると確信しました。

今年COTになるため、そして家族との時間を大切にするため

毎日ドクターに訪問します。

年間ドクター10先契約COTを必達します。

ありがとうございました。

メットライフ
アリコ生命保険
株式会社

N.T

～1日目～

再受講です。

前回の研修に参加して実践しています。

飛び込みで先生にほぼほぼ会えるようになりました。

ありがとうございました。

1回の研修では、なかなかしっくりこなかった事も

再受講により、腹にしっくり落ちました。

牧野先生の一言一言が本当に役に立ちます。

明日の講義が本当に楽しみです。



～2日目～

医療法人の牧野先生のロープレ本当にシンプルですごく
わかり易かったです。

牧野先生の、講義で発する言葉一つ一つがよく考えられ
た言葉です。

何度も何度も反復します。

一回の講義では、また理解度が違います。

即行動！！継続！！します！！

第17回 大阪開催 2014年12月11日・12日

～1日目～

ドクターマーケットにチャレンジする勇気ができました。

細かな話を教えて頂いて即営業に使って実践でブラッシュアップしていきたいと思います。

再度、自分のこれまでの営業手法・トークを見直して明日から頑張っていきたいと思います。

明日の研修が楽しみです。

～2日目～



2日間を通してセールストークの重要性がよく理解できました。

同じことを話しているにしても言い方、言い回しによってお客様のとらえ方が180度変わってしまう事が具体的に理解できました。

訪問前に十分準備して自信を持って商談していきます。

初めてのドクターマーケット断られる事を恐れずチャレンジします。

成功するまであきらめません。

2日間ありがとうございました。

外資系保険会社

今西 英昭

第17回 大阪開催 2014年12月11日・12日

～1日目～

開業医の心を一発でつかむトーク、切り口では
お金をより多く残す方法について

わかりやすく伝える事とドクターが答えやすい質問形式で情報を聞き出していくテクニックを学び、即、実践したいと思いました。

本や講演会で理解できなかった事がよくわかり、今後のドクターマーケットの取り組みが楽しみになりました。



2日目の医療法人攻略研修もワクワクしています。

～2日目～

2日間の研修を終えて、法人保険は売れているので、医療法人も同じように考えていましたが、売上、利益の額によっては法人化しない方がよい事や、話（トーク）の仕方が中小企業の経営者とは切り口が違う事が参考になった。

早速、ドクターの所へ行って学んだ事を実践します。

結果がでたら、真っ先に牧野先生に報告します。

税理士と組む事も決めました。

ありがとうございました。

ジブラルタ生命
プライズ(株)

T・I

第17回 大阪開催 2014年12月11日・12日

～1日目～

12月の忙しい時期で参加するかどうか最後まで迷ったのですが参加して本当によかったです。

とても細かい点まで教えて頂けて、特にクロージング部分は驚きが多く、とても勉強になりました。

再受講者の実践の話も様々な切り口があり、その部分も刺激を受けました。

本当にありがとうございました！！



～2日目～

ロープレを毎日やります！！

今回受講させて頂いて牧野先生の現場で培われた話し方を私もロープレでスラスラ出てくるようにトレーニングします！

頭で考えすぎず行動量を上げたら計算外のわくわくが手に入って結果としてスキルUPしてドクターに貢献出来るので、行動量上げていきます！！

会社直営代理店

山崎 忠寛

～1日目～

・ライフプランひとつで高額契約が決まるロープレは大変参考になりました。

・使えるトークが参考になりました。使わせていただきます。

・ハガキも使わせもらいます。

(他の人がやっていないことをやればインパクトもあって良いと思います)

・支払余力が大きいマーケット(儲かっているところ)に行かないとダメだとわかった。

・経営の勉強をし、ドクターのお役に立てるように準備が必要だと思った。(悩みの相談役)



・即決しない理由と対策がわかりました。

・質問をたくさんさせていただき、今まで苦勞して失敗してきた理由がわかりました。

～2日目～

・ロープレをぜひ使わせていただきます。

・明確な目標が出来ました。成果UPを楽しみにします。

・言葉づかい、身なり、持ち物で損しない。

2日間ありがとうございました。

私はツイている。20人目の申し込みでここに来ることができました。

色々な研修よりも実践的でノウハウがいっぱいでした。

頑張って自己目標を達成します。

メットライフ
アリコ生命保険
株式会社

Y

第17回 大阪開催 2014年12月11日・12日

～1日目～

とても元気が出る研修でした。
細かい内容は、緻密に計算されたロジックを分かり易い言葉で伝えられるようになっていきます。
このまま知人の開業医の先生に会いに行きたいです！

今までバックボーンがない（殆ど）状態で難しく、話しすぎるという本来の逆をやっていました。
圧倒的に練習し、何より実践して、開業医の先生が喜んでいただける話を、じっくりと先生の話聞いた上で分かり易く伝えたいです。



明日も期待して挑みます！

～2日目～

めっちゃめちゃわくわくしてます。
ロープレを見せていただき、とてもシンプルだと思いました。
反面、とてつもないバックボーンの勉強があってこそのお姿だと感じました。

私は圧倒的な知識を身につける為、勉強します。
そして、限界を決めず、甘えず、実践します。
行動量をテーマに、目標を通過点としての指標にやります。

必ず結果を出します！
有り難う御座います。

東京海上日動
あんしん生命

第16回 東京開催 2013年9月11日・12日

～1日目～

久々のロープレだったので、全然ダメでした。
ヒアリングを含め、もっともっと一人ロープレをして
実践に出れるようにしたい。

飛び込みの際のアプローチ方法は非常に参考になりました。

- ・ハガキ
- ・受付嬢への声掛け
- ・財務戦略というトーン

経営者マインド・覚悟が必要と強く感じた。



～2日目～

ドクター（経営者）と対等に話すために、
経営者感覚が必要・重要であると強く感じました。
決断力をつける努力をします。

すぐやる、今やる、後まわしにしない！！

私は今、44歳。
損保会社を辞めて代理店になりました。
ドクターマーケットは0（ゼロ）からですが、
人生をかけて必ず成功します。
2日間ありがとうございました。

代理店

日野 貴史

第16回 東京開催 2013年9月11日・12日

～1日目～

再受講なので前回よりは多くを吸収できたと思います。

元気と勇気をいただきました。

深い知識を身に付けるよう努力し、商談はできるだけシンプルにまとめます。

心理学がとても大事だと感じました。

ポイントを押さえてもう少し教えてほしいです。



～2日目～

シンプルな話ができるよう、ロープレと勉強を毎日30分します。

身だしなみ、振る舞いに気を付けます。

ロープレ時間がたくさんあったのが（前回と比べて）よかったです。

毎日、とびこみかTelアポをして、次回お会いするまでに1件Drから決めてきます。

とにかく試行錯誤ですが、やります。

ジブラルタ生命

K・K

～1日目～

見た目が再認識させられたのと、シンプルなアプローチに見えてロープレをやってみたら難しかったので、練習が重要だと感じました。

ライフプラン表を使用したロープレは素晴らしかったです。



～2日目～

医療法人に対するアプローチ・紙で記入されてわかりやすい説明はまさしくマスターしたい手書きアプローチでした。

帰ったら再度復習し、税制を頭にたたき込んで、

医療法人の契約を早急いただきます。

丁寧な説明ありがとうございました。

現場で使えるようマスターします。

ソニー生命

O・J

第16回 東京開催 2013年9月11日・12日

～1日目～

前回参加より理解が深まりました。
牧野先生の熱意が伝わってきて「21まんかつ安すぎ！！」と思いました。

数ある研修のなかから牧野先生の研修会を選び本当に良かった！！と思います。
また参加し牧野先生から色々吸収したいと思います。



～2日目～

とてもわかり易くお客様に伝えるためには確かな知識があつてこそ！
今日のロープレを自分のものにして、一人でも多くのお客様に伝えます！
具体的なアプローチ方法がわかりましたので、具体的な行動を開始します。
2日間ありがとうございました。

代理店

山田 けい

～1日目～

目からウロコの研修でした！
今までのアプローチの仕方が間違っていたと気づきました。
またクロージングも弱かったのですが、「即決しない5つの理由と対策」を知って、なるほどと納得しました。
明日の医療法人の研修も楽しみです。



～2日目～

とてもわかり易くお客様に伝えるためには確かな知識があつてこそ！
今日のロープレを自分のものにして、一人でも多くのお客様に伝えます！
具体的なアプローチ方法がわかりましたので、具体的な行動を開始します。
2日間ありがとうございました。

(株)TACT

児島 伸明

～1日目～

目からウロコの研修でした！

今までのアプローチの仕方が間違っていたと気づきました。

またクロージングも弱かったのですが、

「即決しない5つの理由と対策」を知って、なるほどと納得しました。

明日の医療法人の研修も楽しみです。



～2日目～

とてもわかり易くお客様に伝えるためには確かな知識があつてこそ！

今日のロープレを自分のものにして、一人でも多くのお客様に伝えます！

具体的なアプローチ方法がわかりましたので、具体的な行動を開始します。

2日間ありがとうございました。

代理店

S・S

第9回 東京開催 2012年3月7日・8日

～1日目～

初日を終えて、今回の研修に参加を決めて良かったと感じています。

私が課題として、参加前に考えていた自分にも見込客にもストレスのない商談の進め方を知れたのが一番の収穫になりました。

また、ドクターマーケットで成功するために自分が取り組むべき具体的な行動を教えていただいたので、やるべきことが明確になりました。

2日目も楽しみです。



～2日目～

個人から法人へお金を移す方法はとても理解しやすく教えていただきました。

ロープレによって、いかに見込客が興味を持ち、面白いとっていただくのか、その秘訣がわかりました。この手法を自分も実行します。

また、一緒に参加された方々の意識が高く実績のある方ばかりでしたので、お話をさせていただきだけで、とても勉強になりました。

予定目標に向けて、予定行動をします。

ジブラルタ生命

橋爪 翔一

～1日目～

目からウロコでした。

今まで自分がお客様の為に良い事だと思っていた事が実はそうではなかった、と分かりました。

この考え方は、ドクターだけでなく、あらゆるコンサル、プレゼンの場でも有効だと思いました。

帰ったら、早速実践します。

～2日目～



昨日に引き続き、今までの自分のコンサルがいかに自分中心、自己満足であったか分かりました。

お客様の聞きたい事にフォーカスし、シンプルにする事で、分かり易く伝える事が出来る、という事が分かりました。

明日から行動を変えます。

また、願望を予定にする、という事がいかに重要かが分かりました。

これからは、「目標」と言わずに「予定」と言います。

力が湧いてきました。ありがとうございました。

THエンター

プライズ(株)

山縣 義昭

第9回 東京開催 2012年3月7日・8日

～1日目～

1. 再受講をする方が、すごく価値が上がる。
牧野講師の言葉、お話しが、自分のことの様に心に入り、手に取るようにわかる。
あと、10回位、セルフプロブレをやり、勇気を出して、とびこみ訪問を30社(医院)すると、1件は、成約に結びつくと実感した。
2. 牧野講師の毎回のレベルアップに感心と感動しました。
(研修メニュー、テーマは同じ様なアイテムだが、話し、体験の内容が進化している！)

～2日目～



1. 牧野講師の今、今までのヒストリーが、まさに今の私の転機と重なって、たいへん勉強になります。講師の1つ1つを実行、明日からします。
2. 輝いている3年後の自分の為に、勇気と希望と夢を持って、Dr. へ、とびこみをします。
3. 3月9日(2012)～12月20日(2012)
10件/月 とびこみをします。
4. Dr マーケット、富裕層のお客様にスムーズに受け入れられる、人間性作りをします、と同時に圧倒的専門知識を上記の期間に身につけます。
5. よって、2014/3～2015/2はソニー生命のPDになってます。
AC2, 500万円、100件を達成します。
このような決心ができたすばらしい2日でした。
ありがとうございます。

ソニー生命

原 敬之

第9回 東京開催 2012年3月7日・8日

～1日目～

今日も、ありがとうございました。

今まで学んできた事の日頃行動している照らし合わせが
できました。

ありがとうございます。

後は、1つ1つのレベルを上げていくだけです。

やる事は明確に見えています。

正々堂々プロとして！！

ありがとうございます。



～2日目～

今回もありがとうございました。

知識・情報の積み重ねをします。

後は、やるだけです。

(株)TACT

児島 伸明

～1日目～

あっという間の一日でした。

ドクターだからと特に意識はありませんでした。

年に、何人かお会いしています。

契約にいたるまでに中々いきません。

ひとつショックだったのは、先生の講演の中の

「つきあいで5万円位は行ってやれ」

そんな、ドクターマーケットが多かったような気がしま
す。

自分のどこを直して、どうすればよいかもう一度、見直し
ます。



～2日目～

今日の講義はAM3：30

牧野さんのフェースブックにて勉強、講習、受講者の真剣
さが伝わった。

自分は、年にすると、通算3ヶ月しか働かないなまけもの。

今日、誓いました。一日一人に会うと。

一日一人に電話すると。

ドクターの法人は、ずいぶん経験してきたつもりだ。もう
少し、知識があつたら、切り口が違つたら…と、本日気づき
ました。

2日ですが、過ごした仲間に感謝です。

岩塚石油(株)

高田 和裕

～1日目～

牧野先生の著書は読んでおりましたので予備知識はあったのですが、ライフプラン表を使って行なったロープレは、大変勉強になりました。

練習をやりこんでいきたいと思います。

また、ドクターに対する接し方、参考になりました。

堂々とした態度で対応することを実践します。

～2日目～



・ 医療法人化のスキル

わかりやすくシンプルでした。

牧野先生の話し方が上手な部分が大きいと思いますが、私は練習して自分のものにし、現場で実行します。

そして、新規申込をいただきます。

・ 予定達成シート

目標 を予定にできました。

毎日の行動を具体化できました。

ありがとうございます。

あとは実行あるのみです。

(有)コンパス

木本 幸治

～1日目～

・ 今日知識・モチベーションアップとともに最高の一日でした

・ 単純に思えて考えつくされた一言！

・ ロープレも真正面で見せて頂き、迫力、しぐさ勉強させてもらいました。少しでも近づける様にします。

・ 短期間で量を決めて実行します。

・ 明日も楽しみにしています。

今日はありがとうございました。



～2日目～

・ ドクターマーケット攻略研修本当にありがとうございます

・ 参加して勉強内容・モチベーションアップ

これから行動しなければいけない事、全てが具体的に覚えてきました。

後は行動・実行あるのみです。

・ 決意(年度予定、毎日の行動)した内容を実行していきます。

・ 自分が笑顔で成功するまで続けていきます。

川興産株式会社

三好 仁

第9回 東京開催 2012年3月7日・8日

～1日目～

今まで自分の営業スタイルに合ったものがありませんでした。

会社から提供されたツールや話法など自分にじっくりせず、またなかなかフィットせず3年から5年位は頑張っ
て何とか続けていましたが(特に個人保険の営業スタイル)
やはり壁にぶつかっていました。



今日、研修を聞いて、まさしく自分が探し続けていたスタイルだと、心から思いました。

感動です！感動は感じて動くことですので、今日から感じて動くのみです。

今日はありがとうございました。

ソニー

生命保険(株)

渡鍋 謙二郎

第8回 東京開催 2011年12月20日・21日

～1日目～

今までは自分の商品を押し付けるやり方だったが、すべて聞いたうえで提案になるので押し付けではないし、確認に行くのであって売り込みに行くのではないやり方なので、とても楽に営業できると思います。

とても勉強になりました。

ありがとうございました。



～2日目～

医療法人への提案は、難しいことの説明をしなくてはいけないと思っていましたが以外と簡単な説明でよいことに気付きました。

明日から行動します。

ありがとうございました。

メットライフ

アリコ

吉原 大介

～1日目～

ドクターは、今まで敷居が高いイメージでしたが、基本的なベースは個人保険とあまり変わらないと思いました。ですので、少し安心しました。

今回学んだロープレを何回も聞いて覚えて体得し、ドクターの興味ありそうなアプローチをしていこうと思います。

まずは、量をやらなくてはいけないと思いましたので、1日の活動時間の中でドクターマーケットについての時間を作ります。



～2日目～

医療法人への具体的なアプローチ方法と解決策を学び、「これならできる」と確信しました。

これから、個人マーケットのプラスαで毎日ドクターへのアプローチの時間を作り、今回学んだことを実践してみます。

また、新しいことをチャレンジすることは大きな力が必要だと思いますが、できるまでやります。

2日間ありがとうございました。

メットライフ

アリコ

野田 敏博

第8回 東京開催 2011年12月20日・21日

～1日目～

昨日までは、医院にアプローチなんて、ましてや飛び込みなんて、無理という気持ちでしたが、とりあえず習ったとおり、やってみようかな？という気持ちになりました。

自信も何もないのですが…。

アプローチの数が成功へつながるんですね。

失敗を恐れていた気持ちが小さくなったような気がします。

牧野さんの言葉を大切にできる態度すごいです。



～2日目～

2日目の研修を受けて、自信が100%になりました。と言いたいところですが、正直、確実に成果を上げる自信は、まだありません。

ただ、この2日間で「医師」にアプローチすることへの恐怖心はなくなりました。

当たって砕ける、でやって行きます。

最後に発表・決意した数値予定は来年の今頃達成し、次のステップに向かっている自分を想像するとワクワクします!

ソニー生命保険
(株)

柳澤 裕

～1日目～

営業する自分自身と、相手にもストレスを感じさせないトークが聞くことが出来て良かったです。

興味がありますか？は、私にとって魔法の言葉になります。

シンプルなトークであるが、データに裏付けされる事により、納得感があった。

聴くことが重要だと理解していたが、できていない自分にキツキました。

仲良しと信頼の違いを認識しました。

(株)ライフ
アドバイザー
センター

八下田 清隆



第8回 東京開催 2011年12月20日・21日

～1日目～

今までは自分の商品を押し付けるやり方だったが、すべて聞いたうえで提案になるので押し付けではないし、確認に行くのであって売り込みに行くのではないやり方なので、とても楽に営業できると思います。とても勉強になりました。ありがとうございました。



～2日目～

医療法人への提案は、難しいことの説明をしなくてはいけないと思っていましたが以外と簡単な説明でよいことに気付きました。明日から行動します。ありがとうございました。

メットライフ

アリコ

吉原 大介

～1日目～

ドクターは、今まで敷居が高いイメージでしたが、基本的なベースは個人保険とあまり変わらないと思いました。ですので、少し安心しました。今回学んだロープレを何回も聞いて覚えて体得し、ドクターの興味ありそうなアプローチをしていこうと思います。まずは、量をやらなくてはいけないと思いましたので、1日の活動時間の中でドクターマーケットについての時間を作ります。



～2日目～

医療法人への具体的なアプローチ方法と解決策を学び、「これならできる」と確信しました。これから、個人マーケットのプラスαで毎日ドクターへのアプローチの時間を作り、今回学んだことを実践してみます。また、新しいことをチャレンジすることは大きな力が必要だと思いますが、できるまでやります。2日間ありがとうございました。

メットライフ

アリコ

野田 敏

第8回 東京開催 2011年12月20日・21日

～1日目～

昨日までは、医院にアプローチなんて、ましてや飛び込みなんて、無理という気持ちでしたが、とりあえず習ったとおり、やってみようかな？という気持ちになりました。自信も何もないのですが…。アプローチの数が成功へつながるんですね。失敗を恐れていた気持ちが小さくなったような気がします。牧野さんの言葉を大切にできる態度すごいです。



～2日目～

2日目の研修を受けて、自信が100%になりました。と言いたいところですが、正直、確実に成果を上げる自信は、まだありません。ただ、この2日間で「医師」にアプローチすることへの恐怖心はなくなりました。当たって砕ける、でやって行きます。最後に発表・決意した数値予定は来年の今頃達成し、次のステップに向かっている自分を想像するとワクワクします!

ソニー生命保険

(株)

柳澤 裕

～1日目～

営業する自分自身と、相手にもストレスを感じさせないトークが聞くことが出来て良かったです。興味がありますか？は、私にとって魔法の言葉になります。シンプルなトークであるが、データに裏付けされる事により、納得感があった。聴くことが重要だと理解していたが、できていない自分にキツキました。仲良しと信頼の違いを認識しました。



(株)ライフ

アドバイザー

センター

八下田 清隆

第8回 東京開催 2011年12月20日・21日

～1日目～

心構え – 失敗することは、カッコイイ! 当たり前
誰にも負けない努力をする覚悟があるか
成功=チャレンジした数・量

手応えを得るまで、2～3年かかる覚悟で成果を得るまで
やり続ける決意が



必要だとわかりました。

開業医に対して役立てることを明確に持って訪問!

銀行預金との勝負=メリット必ず!

年金保険から

医療保険より

所得補償保険を!

セミナーのハガキを活用して、まずアプローチしてみま
す。

メットライフ

アリコ

三ツ井 秀夫

第7回 東京開催 2011年12月15日・16日

～1日目～

再受講させていただきました。

基本は同じ内容だと思いますが、新たな気づき、十分に理解できていなかった部分などが見つけて良かったと思います。

何よりあまり実践できていなかった自分が恥ずかしく、もう一度頑張ろうという気持ちが盛り上がってきました。

1日あつという間でしたが、もう1日、牧野さんの気持ちこもったセミナーに自分も気持ちを込めて参加したいと思います。



～2日目～

心を決める、腹をくくる大切さがよくわかりました。

あいまいな気持ちのままでは結果もあいまいでした。

2日間のノウハウ、スキルはこれから実践することで必ず身につけます。

ただ「決意」は今ここで致します。

必ず予定達成します。

一事が万事、姿勢や態度に表れることも反省しました。

達成する日だけを見て行動します。

ソニックジャパン

石渡 毅

第7回 東京開催 2011年12月15日・16日

～1日目～

非常にわかりやすかったです。

ロープレは最近やっていなかったなので、もっと練習が必要です。

牧野さんのようにできる様、何度も繰り返し行ないます。

訪問する事に関しては、継続して行なう事の必要性がわかりました。

すぐに結果が出るとは思っていませんが、継続しないと結果も出ない事がわかりました。

セミナーに関しては、ぜひ取り組みたいと思います。

札幌に住んでいる為、開業医は13,000名程います。

認知してもらう事を前提に、まずはやってみる事にします。



今まではやらされている研修が多かったので、実は自らがお金を払って出る研修は初めてです。そのせいか集中し、時間が過ぎるのが早かったです。

明日も集中して頑張ります。

～2日目～

2日間大変勉強になりました。ありがとうございます。

生かすも殺すも自分次第です。予定達成シートに書いた事を実現します。

今の段階では、まだまだドクターの所には知識不足で行くのが怖い部分もありますが、しっかりロープレ勉強し、自分のものにし、結果を出します。

次回参加する時には皆様の前で達成したと言い切ります。

グローバル
ライフスクエア

(株)

武田 巧美

第7回 東京開催 2011年12月15日・16日

～1日目～

今回初めて参加させていただきました。

先生の本やメルマガでいつも見ておりましたが、今回同じジブラルタ生命の受講生が、受講してすぐに結果が出たのを見て、参加を決意しました。

内容もムズかしい用語とがなく、大変わかりやすかったです。

心構えや第一印象など、保険会社の日常ではない研修と心理に基づいた断りの出ない小さなYESの積み重ねのトークが良かったです。



～2日目～

2日間本当にありがとうございました。

研修内容の凄さに感激しました。

あとは決めたことを日々実践行動あるのみです。

生保業界に入って8年目、何となく日々を過ごしていたらそれだけの結果しか出ないまた気分一新予定をやりぬきます。

ジブラルタ生命

有岡 圭

～1日目～

顕在ニーズでのアプローチと話法、圧倒的な知識、プロとしてのプライド、心構えなど

大変価値のある時間を過ごす事が出来て感謝します。

成功した自分をイメージして非常にワクワクしてます。

数多くの成功体験と成功習慣を得るためにまずは行動します。

今日一日ありがとうございます。



～2日目～

知識が圧倒的に足りない反面、会話の中での無駄の多さに気付きました。

まずは、牧野先生のロープレを徹底的に習得し、自分自身のロープレ撮影をします。

ドクターマーケットを自分のウリにして、必ず成功します。

アドバンテージ

(株)

加藤 伸之

第6回 名古屋開催 2011年9月8日・9日

～1日目～

牧野さん、今日は研修ありがとうございました。
私の中で生命保険の販売は、この世で数ある販売の中でも最も難しいと10数年思っていました。
また、その中でも法人や医療法人に対するアプローチやご提案は、難しいと思っていました。
でも今日、牧野さんの研修を受けさせて頂き、勇気が出ました。

まずは行動ですね！！

牧野さんの話を聞いているともっと聞きたいと自然に思えます。



私もそんな営業マンになりたいです。
今日を新しい人生のスタートにしたいです。

～2日目～

牧野さん2日間ありがとうございました。
自分自身の進む道が明確になりました。
2日間で教えて頂いた事を毎日、聞いたり見たりします。
全国から来られた方々とも色々な話が来て、とても楽しかったです。

また、今後も牧野さんの研修に参加します。
宜しくお願いします。

エスペランサ
ジャパン

永清 宗伸

～1日目～

基本的なアプローチトークがあり、営業活動ですぐに使っていけると感じました。
お客様へのワンフレーズに集中した所が大事で、今まで難しく考えすぎていたと思った。
わかりやすく伝える事！！夢の実現や幸せになる為に必要なんだ！！と言える心が重要だと感じた。個人保険と同じ事なんだとすこし楽な気持ちに感じた。
アプローチには難しく考えずに、たくさんの所に営業する事が大切だと思いました。
ハガキ使うのも楽しくできそうでした。



～2日目～

目標では無く、予定達成と心、脳に意識付けされ、自分自身に責任ができた。
ツールを活用し、日々失敗を恐れず毎日作業だと思い、ベルトコンベヤーの流れにできるまで行動する。
～する。～をやる。決断する。覚悟する。

2日間ありがとうございました。

ジブラルタ生命

的場 慎治

～1日目～

「ドクター開拓をやってみたい」と以前から思っていて、何件か飛び込みの経験がありましたが、まったく話しも聞いてくれないという状態が続き、心がポキンと折れてしまい…でもあきらめたくないと思い…そんな中、牧野さんのたくさんの成功例をきいてチャレンジし続ける勇気が欲しくて研修を受講しました。

「そんなに難しいことではないんだな！」と実感、興味がない先生にこっちを向いてもらうのではなく、興味がある先生に対してだけで良くて、じっくりとその先生から話しを聞かせて頂く姿勢でのぞめば良いんだと気が楽になりました。

もっと税金のこと、医療法改正のことなど、詳しい話をもっとしてもらいたかった（知識面）けれど、それより大切なドクターとの信頼関係の構築について教えて頂きました。

とにかく、ドクターの悩みを解決する手段を提供するため「たくさん話してもらう」



ために、一人でも多くのドクターに会い続けていくことを決めたいと思える今日でした。

～2日目～

医療法人でお金を有効に残す方法について正直、まだ十分な理解が出来ていないと感じています。

と言うか、商品の良さで売りたいと考えているところがあったのが反省すべき…と気づきました。

商品で売るのはいいし、詳しい商品説明、完璧な理解は不要なんだ！

まずイメージで伝える大切さを知りました。

そのイメージを持って興味を持ってもらうことが、まずとても大切である事！

興味が無い人を、こっちに振りむかせるのではなく、一人でも多くのドクターに伝え、お話しをじっくりと聞かせて頂くためにも、2件/日の飛びこみをやり続けることを自分との約束としてスタートしたい。

楽しく、ワクワクしながら取り組めそうです。

でも悩んだ時には相談に乗って下さい。

具体的なプレゼンの仕方など、もう少し詳しく教えて欲しかったのですが、実績を上げて再受講したいと思います。

ありがとうございました。

～1日目～

今まで開業医の方に保険の話をしたことが一度もなかったのですが、そんな自分でも、ドクターマーケットにチャレンジし易く感じられるようなノウハウをたくさん教えてもらえました。

また、心理学を利用して、同じことを言うのでも、言葉を選ぶことで伝わり方が全然違うことなど、個人マーケットにも応用できるような内容もあり、勉強になりました。



参加されている方々は、それぞれ保険会社、代理店と違いがあるので、提案のときに、こういう会社ならこの商品など、参考に教えて頂けると、さらに嬉しいです。

～2日目～

医療法人やMS法人を活用して財産を残すという手法が大変勉強になりました。

前日の開業医に対するアプローチも含めて、知らないことだらけなので、もう一度自分自身でしっかりと復習しないと実際に使うにはまだまだですが、ドクターマーケットに対しても個人に対しても、興味のある人にだけ話すというのを肝に命じて頑張ります。

保険代理店

藤田 和彦

第6回 名古屋開催 2011年9月8日・9日

～1日目～

本日はありがとうございました。

良い研修を聞かせて頂きました。

ドクターマーケットのスキル、心がまえのブラッシュアップが目的で参加しましたが、充分満足しています。

具体的には、

1. 牧野さんの実践があること（成績など）
2. 日々勉強している姿勢
3. 心理学などの知識も活用していること
4. 声のトーンや話すときの姿勢なども注意していること
5. まずは、お客様に話を聞くことが一番だという心がまえ



え

などに感想しました。あらためて、お礼を申し上げます。

～2日目～

本日もありがとうございました。

2日間に渡る研修、とても新鮮でした。

多くのさびていた部分、「まあいいや」と見のがしていた部分を気づかされました。

スキル、話法もさることながら、心のもち方、あり方の部分に強く、共感しました。

今後とも宜しくお願いします。

デンシャル生命

H.K

第6回 名古屋開催 2011年9月8日・9日

～1日目～

まず医院などに飛込みでハガキを活用するというのは初めて聞きましたのでとても新鮮でした。

私も、実際にお昼休憩に入る直前のクリニックに飛込み訪問をしているので、是非オリジナルハガキを作成して実践したい。

実際に受付で、先生に聞いてくれなくて、その場で冷たくお断りを受けた事が沢山あったので、教えて頂いた、切り返し話法も使いたいです。

ただ出来れば、ハガキですが、私は牧野先生のような豊富なドクターマーケットの成功例やセミナー実績がないので、そのような人向けのハガキ作成活用例などがあれば良かったと思います。



～2日目～

医療法人やMS法人について説明して頂き、とても勉強になった。

特に、MS法人に関しては、まったく知らない為、とても参考になりました。

これからドクターと会話する中での切り口になります。

医療法人の理事長に対するロープレでは、自分でイメージしたように上手く出来なくて正直ショックでした。

これから何度も練習し、イメージトレーニングをくり返して、理事長との面談に望みます。

終身保険を勤務医を被保険者にし受取人を奥様にした場合、みなし給与扱いで損金計上できるプランは初めて知ったので、これも切り口にしたい。

2日間ありがとうございました。

ルアライアンス

M.S

ドクターに関する周辺知識不足を痛感しました。ドクターマーケットに取り組む第1歩が踏み出せます。

こんなに集中して学んだ研修は初めてです。



この研修をキッカケにして出直します。

牧野先生の貴重なノウハウを学ばせていただきました。本当に貴重な知的財産です。

ありがとうございました。

損保系生保

N.H

～1日目～

ドクターマーケットの攻略については、アプローチの段階でのメンタルブロックがあり、なかなか踏み出せなかったのですが、「興味あるよ」という一言をもらう話法と聞くことに徹するスキルの重要性を痛感しました。

自分の売りたい商品の説明しかいていなかったために「断り」の洗礼を受け、それがトラウマとなっていた様です。

早い段階で「興味が無い」とNOを出してもらう事も重要であり、商品内容、仕組みについて説明していいと言う承諾を受けた先生にのみ、次の段階へ進むことを学びました。



アプローチについては理路整然と展開する必要も無い事も感じました。

～2日目～

医療法人、MS法人活用による所得分散効果について、理解を深めることができました。

ロープレでドクター役が出来て、牧野さんの話し方、間の取り方、説明方法を体験できたのはラッキーでした。専門用語を使うことなく、平易な言葉でプランやスキームについて、ドクターに興味をもってもらい、その後に具体的な話しに移行するという手法を実践し、結果を出していきます。

パワーポイントやはがき名刺、はがき（印鑑）等のツールも有効に活用します。

W社

N.N

第6回 名古屋開催 2011年9月8日・9日

～1日目～

今日一日ありがとうございました。

ドクターに最初にまず何を伝えたいのか？

が明確になりました。

興味を引く、切り口を沢山、教えて頂きました。

明日にでも実践出来る事が沢山ありました。

特に、訪問時のハガキ、税理士への反対に対する、対処方法、セミナーのパワーポイントやトークの細かい言葉の使い方次第で、全く与える印象が違う事、等々、参加してとても良かったです。



～2日目～

2日間本当にありがとうございました。

昨日に引き続き、まず興味を引いて、相手が興味を示してから、話をする、のを確認させて頂きました。

最後の予定発表では、「行動」の指摘をして頂き、自分自身で行動に落とし込んでいない事を気づかせて頂き、ありがとうございました。

もう一度、達成の為に「行動」を決めて達成します。

外資系生保

O.H

～1日目～

再受講しました。（2回目）

今年3月に初めて受講して、半年経ちました。

あれから開業医の先生1件申込頂きました。

今も商談中の方もいらっしゃるしまして、楽しくやっております。

その中でのファーストアプローチの一言が私にとって、ストレスなく行けるというのが良いと思います。

たまたま、歯科の先生が今多いので、歯科の先生が困っていることがあれば教えて下さい。

また、グループ保険の商品性をもう少し詳しく教えて下さい。



～2日目～

1回目より2回目の方が理解度が高くなっていた。

ロープレで自信がついたので現場でドンドンやっています。

やれば出来る。

自分を信じて行動します。

外資系

M.K

第6回 名古屋開催 2011年9月8日・9日

～1日目～

とてもとても楽しみにしていた研修でした。
期待以上の内容で、初日にしてDrの見込客がどんどん湧いてきました。

気づき

- ・ 興味があるかどうかだけ聞きに行く
(断られても次へ進める。ストレスフリー)
- ・ 顕在ニードからアプローチする
(お互いにストレスない)
- ・ アプローチはがきでDrに会える確率がぐんと上がる
- ・ まずはお客様になっていただき、後でSも確保する
- ・ 自分のポジショニングを上げる事が大切
先生との距離をちぢめる

インターネットセミナーも受講しましたが、内容の本質や真意を理解できて大変よかったです。
あと、アッパーマーケットで勝負するには人間力も高めないといけない事も再認識しました。



- ・ 来期もMDRT基準達成を確信できる内容です。
- ・ COTも夢じゃない？とワクワクしてきました。夢は大きく。

～2日目～

よりシンプルにわかり易く伝える事の大切さを改めて感じました。実行します。
税理士とのやり取りやスタンスを理解できました。
自分のポジショニング、1つの事に特化する事が差別化につながる。
Drマーケットを専門に仕事をしていきます。
プロとしての自信をもつ、圧倒的な知識をつける。保険は最も優れた手段である。
正々堂々 覚悟 目標設定
来年の世界大会でお会いして感謝の言葉を牧野さんに言います。
本当にありがとうございました。

外資系

第6回 名古屋開催 2011年9月8日・9日

自信が無い、勇気が無いのは知識不足なんだなあ痛切に感じました。

別に頭でっかちになるつもりはありませんが、牧野さんを見ていると相当勉強しているんだなと思いついて納得です。

★★★

1日最低15分勉強します。そして現場でアウトプットします。続けたら1年後の私は堂々としているでしょう。

そこ自分を期待して早速今日から勉強を始めます。

2日間ありがとうございました。

ML生命

Y.M

- ・2日間学んだ知識を必ず現場で使います。
- ・自分の話したいことではなく、ドクターの話を聴いてドクターの希望や夢を叶えられるようにします。
- ・自分自身の目標であるMDRTも必ず達成します。

★★★

(株)ベストプラン

ニングオフィス

蟹江 達由

2日間みっちりありがとうございました。1日目から研修終了後の活動がワクワクになりました。

今度会うときはドクターからの電話が頻繁にかかってくる僕がいるでしょう。

次回会う日を楽しみにしています。

本当にありがとうございました。

★★★

総合乗合代理店

T.Y

「保険」の売り込みではなく、「保険」という道具を使っての「有利な財産作り」を伝えていく、その営業手法を自分のものにしたいと思います。

そのためには先ず「実行していく」失敗を気にせずに継続することが何よりも大切だと牧野さんのお話、経験談を聴いて改めて判りました。

★★★

「決めたらやる！！」

「めげずにやる！！」

今回は「実（み）」にします！！

外資系生保

E.O

昨日に続き、シンプルかつストレートなアプローチに感動しております。

★★★

あとは医療法人、税制の知識を深めるだけです。

勇気を持って、マーケットを変える行動をします。

(株)サンエフピー

佐藤 輝幸

ドクターへの接し方、話し方及び話す内容と盛りだくさんに教えていただいて感謝しています。



今回の参加メンバーの中で私は保険医協会と既に一緒に仕事をしている分とても有利な状態にあるので、教えていただいたことを実行し自分のレベルアップにつなげます。

ここまで習ってやらなければ、お金を捨てることになりますね。徹底的にやります。

ありがとうございました。

保険代理店

K.I

第5回 大阪開催 2011年7月5日・6日

～1日目～

★★★

個人開業医にアプローチする事は少なかったが、
個人開業医が興味を持つポイントが明確になり、
今後ぜひチャレンジしようと思いました。
又、商品も年金商品やドル養老、初期低解約終身等、
売ったことはありませんでしたが、今後は積極的に
販売していこうと思います。

カタカナ生保

K.T

～1日目～

★★★

○具体的に実践モードでのセミナーに感謝致します。
※牧野ちゃんのキャラクターだから出来る感が否めませ
ん
「絶対に失敗するから、最低100回はやって礼
※益々パワーアップする牧野ちゃんに早く追いつきたいネ
※根拠がない自信が本日ついた気がしてます
※色々な研修に参加していますが、ここまで実体験に基づ
いた明確な研修は
ないですネ
※明日の医療法人へのアプローチとプレゼンが楽しみ
※個性学(サイグラム)が黒ひょうですネ
同じ個性なので、めっちゃ売れるような気がしてます
※ターゲットは30～55才位までのDrと歯科医でしょうか
※納得したらすぐ素直になるよう取組みますネ
※大口契約取れるのに、ワクワク感がとれません

～2日目～

本日も素晴らしい研修をありがとうございました。
より具体的な成功体験に基づく、ロープレ講習に感謝で
す。

- ◎必ずやります！！
- ◎具体的な数字予定が出ましたので
明確な根拠はありませんが達成します。
- ◎Dr.富裕層が喜ぶ提案をします。
- ◎Dr.富裕層への貢献します。
- ◎Dr.富裕層に、ソリューションビジネスをします。

(株)ソニックジャ
パン

小野 進

第5回 大阪開催 2011年7月5日・6日

～1日目～

牧野先生の言葉の選び方、語尾のニュアンスなど、
ひとつひとつに改めて感動しました。

私の大きなカン違いは、前のめりに熱意を持って話せば、

伝わると思っていたところ。

売り込んでいたんですね。反省しました。

「お金を残す。」という当たり前のニーズから入っていく。

垣根を低くしてから、保障の話をする。

この順番を少し工夫するだけで、きっと

反応が違うんでしょうね。楽しみです。



知識面では、まだまだ不安があります。

～2日目～

今回もありがとうございました。

内容はもちろん、まず宣言したことでテンションが上がります！

研修の良さは知識の習得、プラス、やる気のある参加者との

情報交換、先生からのパワー、ですね。

この気持ちを忘れず、行動あるのみ。

ドクターは飛び込みしかマーケットがないので、

がんばります。

保険代理店

T.A

第5回 大阪開催 2011年7月5日・6日

～1日目～

ドクターとの面談をする上で、姿勢や使う言葉など、スキル以外の勉強もさせて

いただきました。

ドクターがどこに関心があり、何に反応するか、又、その言葉の使い方など

勉強になりました。

ドクターを取りまく環境や、問題点、制度など現状の情報が得られ、営業に取り入れられます。



～2日目～

医療法人を活用して財産を残すトークで、牧野さんのロープレを実際に見せて

もらったので、文章だけよりも、頭に入ってきやすく、大変理解できました。

何度も練習して、何度もシュミレーションして、たくさん、現場で使います。

医療法人に対する苦手意識が少なくなりました。

ありがとうございます。

外資系生保

Sさん

～1日目～

○解り易くすぐに実行したい内容です

○老後資金に特化した手法をやってみたいです

○当社の商品だと何が使えるかよく考えてみます

○DVD、CDで何度も確認して自分のモノにしたいと思います。



MA社

船本 忠司

～1日目～

牧野様の理論に基づいた話法は驚きました。

正確な知識を身につけ、心理学に基づいた質問の投げかけ、アプローチ、

クロージングを早速試してみたいと思います。



すぐにはうまくいかないかもしれませんが、たくさん失敗してたくさん契約

とりたいと思います。

私にもできるような気がしてモチベーションも上がりました。

ありがとうございました。

メットライフ

アリコ

青木

第5回 大阪開催 2011年7月5日・6日

～1日目～

研修前から今日の日を楽しみにしていました。

期待以上の内容でした。

開業医へのアプローチでの高い確率で面談できる一言は、
目からウロコでした。

開業医へのアプローチロープレの続きの次回アポ(クロージングまでの)の
ロープレも見てみたかったです。



～2日目～

牧野様

2日間研修ありがとうございました。

ドクターにお会いする為(出てきてもらう為)のつかみの一言。

医療法人にすることのメリット、さらに保険を活用するメリットが

明確になりました。

「先生、見直しませんか？」では面談してもらえなかったのが

わかりました。

本当にありがとうございました。

メットライフ

アリコ

三好 信

第5回 大阪開催 2011年7月5日・6日

～1日目～

○ドクターに何を話したら興味を持ってもらえるかわかったので、今後、アプローチがスムーズにできるようになると思いました。

○ロープレを見せて頂き、とても参考になりました。自分が話ができるように、繰り返し練習しようと思います。

○決断しない理由と対策がわかり、これから反論を恐れず、プレゼンしていきます。

他にもとても参考になる情報を教えて頂き、ありがとうございました。



～2日目～

○医療法人、MS法人のメリット、デメリットが良くわかりました。しっかり、情報提供して、ドクターのニーズに合っているか、確認していきます。そして、全面的に信頼されるよう、日々復習していきます。

○ロープレ、資料、CD、DVD、税理士も知らない情報盛り沢山で、費用対効果が高い研修内容でした。

○ネット、ドクターセミナー受けましたが、やはり、目の前で聞くと、理解の深さが全く違いました。

有意義な2日間、ありがとうございました。
良い報告が出来るように一歩ずつ行動します。

メットライフ
アリコ

若佐 博輝

～1日目～

・一般個人の延長線のトークで、ある程度話はできそうである。

・しかしながら、言葉使いや、用語、クロージング時の注意点などを再度勉強し、今後にかしたい。

・飛び込みの際に使用する名刺がわりのレターを早い時期に作成していきたい。

・ドクター専門用語集を作成してほしい。



～2日目～

・ドクターとのプレゼン時に赤と青のペンを使った説明が良かった。

・確定申告書類を使用し、注目すべき項目とプレゼンにつなげるコツが理解できた。

・見込客に対しアドバイスできる情報(MS法人の活用法)をみつける事ができ、明日からの営業活動が楽しみです。

メットライフ
アリコ

F様

第5回 大阪開催 2011年7月5日・6日

～1日目～

牧野さんの長年の経験に基づいた実践的な内容で、参考になるところが多かったです。

今まで使ったことのないアプローチ話法で、実践してみたいと思いました。

牧野さんの言葉を自分の言葉に置きかえて、十分トレーニングする必要があると思いました。



～2日目～

○マス、マニユの名変プランの話がきけて、よかったです。

特に選任代理人の件は大きな収穫でした。

○ロープレは普段牧野さんが話している内容が実践でわかり、とても役に立ちました。

ありがとうございました。

乗合代理店

T

～1日目～

大阪まで行って4日間と自腹30万円を投資することに、最初は躊躇しました。

でも、研修初日を終えて感じていることは「決断して良かった！」です。

今回の研修では、「開業医の現状と今後」についてでした。

今日までは、表面的にしか見えていなかった「開業医の現状」について、

より深く、理解出来、しかも根深い問題点にも気付くことが出来ました。



特に「医療法人の徹底活用」「4つの通帳」「お金の残るしくみ～稼ぐから残す～」は、目からウロコです。

また、明日の研修がとっても楽しみです。

ありがとうございました。

※リクエストがいくつかあります。

参加者に対して ○何を学びたいのか？

○何で困っているのか？

○どうしたいのか？

をシェアする時間があると、もっと研修に集中出来たかと思います。

～2日目～

「牧野スペシャル！」とっても気に入りました！

分院する時の良き人材を確保する為の意外な方法、「目からウロコ」でした。

あの方法なら、10年間は人材に困らないと思います。

私のお世話になっている医院にすぐに伝えたいと思いました。

ありがとうございました。

ソニー生命保険

(株)

上山 登志

第5回 大阪開催 2011年7月5日・6日

～1日目～

正直、一から勉強しなくては、腑に落ちない部分が、たくさんありました。

(個人の税率や法人税など。)

しかし、先生方に話す根本的なことは、個人の保険の時と基本的に大差がない事に気付いた。

個人と違うところは、相手は、非常に頭が良く、社会的地位もあるので、個人のお客様以上に

き然とした態度でのぞまなければいけないという事だと思います。



色々勉強すべきところが沢山あるけど、まずは行動してみようと思います。

～2日目～

2日間、真新しいことばかりで、覚えることが正直たくさんあります。

でもこれだけの切り口、話法、入って行き方があるので、ひとまずやってみたい事が

いくつかあります。

行きたい医院が沸々とわいてきた気がします。

いつもの得意の「根拠のない自信」で、がんばってみます！！

LPP

K.Y

～1日目～

自分の更なる飛躍の為に、イメージの悪かったドクターマーケットへのチャレンジしようと思い参加しました。開業医に対し、複雑な投げかけをして、もっと細かなスクリプト等を準備してから取り組むような作業中心のセミナーになるのかと思ってましたが、牧野さんの単純明快なトークを中心としたセミナーでしたので、吸収し易かったです。

特に、保障の話ではなく、切り口は「資産形成」、ガン保険だけは、お願いで契約、そして、その後の保障へ繋げて行く流れに、気付きがあった。

ただ、あまり、ドクターとの接点がないので、飛び込み等でスタートするには、まだ、イメージができていない。

もっと、実践するのにイメージができる、内容を期待していましたので、少し残念です。

学んだ事を実践して、失敗して、成功にたどり付きたいと思いました。



～2日目～

◎切り口の重要性を痛感しました。

興味を持って頂く、投げかけがなく、ワンパターンであった自分のアプローチに
気付きました。

◎医師への苦手意識がなくなりました。その理由は

- ①ドクターの現状がおおまか分かった事
- ②ドクターの財務の流れが理解できた事
- ③プレゼントトークが、簡単だった事
- ④何よりも勘違いした事です

結局は、私自信の現状は私自身の心の現れだと気付けた事が一番の成果でした。

ドクターへのアプローチ、そしてセミナー等、今のネットワークを活かして、7月12日から
スタートを切ります。

今期の予定も決まった事ですから、後は動くだけです。
有難うございました。

A I Gエジソン
生命保険

西野 健

第4回 名古屋開催 2011年5月26日・27日

～1日目～

目的であった税務の基本的な部分が分かりやすく学べた
ことが非常に良かった。



又、パワーポイントデータやセミナーDVDを配布していた
だけることが、メリットが
あると感じた。今後のツールとしては、効果的です。
心理学の要素も取り入れた内容やロープレも非常に効果
的でした。

～1日目～



ロールプレイでの体験が大変身になりました。
シンプルに分かりやすく、質問できる、
自分なりの型を確率します。

P 生命

T.T

～1日目～

○ 右も左も全く分からないところからのスタートでした
が、少しずつ「自分にも出来るのではないかと」自身が湧
いてきました。



○ また、他の経験談が聴けたことは大きかったです。初め
でのロープレは、とても話にならなかったもので、レビュー
をして、何回も練習をして本番に臨みたいと思います。

○ 「まずご縁をつなげる」という意味で「お金をため
る」にフォーカスしていくことは、シンプルで分かりやす
かったです。

グランドアライ
アンス

丹羽 貴緒

第4回 名古屋開催 2011年5月26日・27日

～1日目～

ドクターマーケット攻略研修初日ありがとうございました。

ドクターマーケットならではの部分もありましたが、基本的にはシンプルイズベストで、前回、参加させて戴いた顧客創造セミナーに共通する部分もたくさんあり勉強になりました。

ともすると難しい話をしなければ…となりがちでしたが簡単な言葉でシンプルに伝える事の大切さを再確認しました。

本当にありがとうございました。



～2日目～

知識として知っている、聞いたことがある、というレベルから脱却してとことん深掘りしてエキスパートになる必要性を強く感じました。

本物のエキスパートになると逆に余裕が出来、シンプルな話が出来るようになるのかなという気がします。

このセミナーをきっかけとして、もっともっと勉強したいと思います。

二日間ありがとうございました。

有限会社オフィ

スレーベン

岡田 裕明

第4回 名古屋開催 2011年5月26日・27日

～1日目～

本日はありがとうございました。

開業医への切り口がよくわかりました。

又、既決されないときの対応や、税理士がでてきたときの対応など、本当にわかり易く、現場ですぐに使おうと思います。

開業医へ個人年金を販売する話法でいくとは思っていませんでした。

私はソニー生命で保障がすべてのような教育を受けていたので、年金から切り込んでいくとはビックリです！

でもやります！！



～2日目～

2日間本当にありがとうございました。

牧野先生のプロとしての誇りを感じました。

そのうえで、税理士の先生と仲良くなったり、医師ともコミュニケーションと専門性を武器に保険を販売され大成功されている姿に私も理想のモデルとして牧野先生のようになれるよう努力します。

又、B/Sを話題に保険を販売する話法もすごく良かったです。

活用して絶対に今の2倍は成果を上げます！

ありがとうございました。

代理店

H.U

第4回 名古屋開催 2011年5月26日・27日

～1日目～

前回の顧客創造セミナーよりも、充実していると感じます。

今日もあっという間に時間が過ぎました。

今日教えて頂いたことを早く実行したいです。

少しわくわくしてきました。

知識をしっかり身につけて、ドクターマーケットを攻略します。

とても楽しみです。

先生のロープレはとてもシンプルで、心にひびきました。

★★★

まずは真似るところからスタートします。

～2日目～

2日間ありがとうございました。

教えていただいたことを実行します。

DVDを何度も見て、ロープレの練習をし、先生の話法を自分の言葉にします。

今まで、開業医の知り合いはいても、なかなか自信を持ってアプローチできていませんでしたが、今後は切り口を変えて、攻略していきます。

貴重なセミナーだと感謝しています。

日本生命保険

正橋 京子

～1日目～

プルデンシャルのセールスプロセスではまず第1に死亡保障という潜在ニーズの掘り起こしから入ることを学び、14年間続けて来た。今回の研修に参加し、ドクターの今1番気になる「お金の貯め方」という「顕在ニーズ」の解決を、「説得」ではなく「共感」という方法で進めていくセールスプロセスは実に新鮮かつ驚きだった。保険で出来るDr.の問題解決の幅が自分の中で広がったと思う。

★★★

～2日目～

今日は医療法人の攻略が主な内容だったが、自身にとって未知の領域へのアプローチの為、思っていたよりもシンプルかつハードクロージングの必要が無いプロセスに非常に驚いた。結局の所、医療法人へのバリアを高くしているのは

自分自身の知識不足だけという事に気が付いた。

今日学んだ医療法人の現状や悩みを解決する知識とトークを徹底的に学び、1日も早く、自信を持ってDr.に会いに行きたいと思う。

プルデンシャル

生命

日野 悟

2日間、本当にありがとうございました。

第4回 名古屋開催 2011年5月26日・27日

～1日目～

自分では気が付かない、ちょっとした、しかしすごく計算された、言葉や行動を教えていただきました。

税理士に直接聞くのではなく、先生に、目の前で「聞かせる」理由や、奥さんに直接2人で会わない等々、実に奥が深いと思いました。

～2日目～



○ 具体的なシミュレーション表(給与引下前後比)の表が欲しかったです。

○ すごく内容が深いです。

○ 言葉のひとつひとつが、絶対自分で思い付かない事ばかりです。

○ 身に付ける為にはかんたんではないと思いますが、実践、再受講して行きたいと思います。

○ 取扱会社のガン保険が今ひとつなので、1/2で話をすると、話が難しくなりそうところが、残念です。

○ 2日間ありがとうございました。

メットライフア
リコ

T.N

～1日目～

今回2度目の受講で大変理解しやすかったです。

ありがとうございました。

この研修は、成功された牧野先生のノウハウですので、すぐに役立つことばかりと前に進む勇気をもらえます。

研修が終わった次の日より行動しようと思っています。

ありがとうございました。



～2日目～

今日の研修は、大変難しかったです。

医療法人に話しに行くには、自分の言葉に落とし込んで行こうと思っています。

知識とノウハウは確実なものなので、どんどんチャレンジして行きます。

本当にチャンスをいただきましてありがとうございました。

メットライフア
リコ横浜 E L A

金子 ユキカツ

～1日目～

2回目の受講でしたが、本当に受講してよかったと思います。

1回目とは違う発見と感動があります。

牧野先生の緻密なトークには感銘を受けます。

今日受けた刺激がすぐに営業の活力になると思いました。

ありがとうございました。



～2日目～

2日間、本当にありがとうございました。

同じ、研修でも2回目に受けて、理解がまた深まりました。

気持ちが「盛り上がります」研修でこんなに盛り上がったことは、今までなかったと思います。

これからもよろしく願い致します。

損保系生命保険

会社

N.H

第4回 名古屋開催 2011年5月26日・27日

～1日目～

1. Dr.特に開業医のイメージやくせ等について、イメージが湧きやすくなった。
2. 入り口が、年金保険とか、損しないお金の貯め方等の方が、ベターだと
思いました。(死亡保険と比べて)
3. 一度にガツンと全ての契約を預ろうとするより、まず担当者になり中期スパンで
攻めるというやり方をして、数多くのDr.顧客を獲得するやり方が、無理なくやれるのかと気付いた。
4. 利益の逆算、個人→医法人への展開のメリット(税制面も含め)を、スラスラと
伝えられるレベルに一日も早くなりたい。
5. Dr.へ対して、1つでもメリットをあげられるL. P.としての武器をもちたい。



～2日目～

- ①魔法のトークをパクって、売上げアップにつなげると願って参加しましたが、
明日から1つずつ実行して、又、今年中にDr.セミナーに参加します。
- ②日々の自分のリズムに刺激を与える、自分の弱みを発見し、新しいスタイルを
作る事ができた。…と思う。
- ③自己投資する事の大切さと、必要性に改めて気付いた。
- ④あと10年間は最低この仕事を続けて行くための、新しいとっかかりができた。

牧野先生の仕事への情勢と心の姿勢には、いつも感動と感激をしています。

ありがとうございます。私も1歩近づけるようにやります。

今後共よろしくご指導願います。

第4回 名古屋開催 2011年5月26日・27日

～1日目～

今まで取扱いした事のない商品を切口に、アプローチを…は、発見でした。

ツール等も一切使わずの営業活動でしたので、今後は、作り、使って行きたいと思います。

外資の方と接する機会もないので楽しく研修させていただきました。

他の方のロープレも今までなく、おもしろかったです。

又、他の方の営業方法を知らずに今まで何とか来ましたが、今後参考になる事ばかりです。



～2日目～

2日間、ありがとうございました。

ロープレは、ひどいものでしたが、早く、自分のものにして、毎日の活動が、輝けるものにしたいです。

たくさんの仲間(同じ思いの同志)にかこまれ、心強く明日から活動させていただきます。

良い結果、良い成果 又、これからの活動や、生保会社の中で生き残るための活力等、色々勉強になり、現在でなく、将来

「良かった」と言える時をむかえられる様にしたいです。

又、研修に参加させていただきたいと思います。

いつまでも「あつかましい」「わがまま」「ずうずうしい」を大切にしています。

三井生命保険(株)

金谷 千代子

第4回 名古屋開催 2011年5月26日・27日

～1日目～

会社での業界研修で、多少の知識はありましたが、大変、得る事の多い一日でした。

前職の関係で、決算書等は読めるので、実践に活用出来るか、トレーニングをしたいと思います。

今のところ、数人の既契約しか無く、見込客も少ないので、継続活動して行きます。

～2日目～

・医)法人の仕組みや、現状は大変勉強になりました。

★★★

・本日は、小さな疑問が2つ出来ました。

① 医)法人の先生に分かりやすいアプローチトークが、いまひとつイメージ出来ませんでした。(ロープレについては理解出来ましたが、実際先生の反応がイメージ出来ないという意味です)

② 自分の会社には該当保険商品が無い為、アプローチにはアレンジが必要であり、上手く行くためには工夫が必要であるという事

・数々の武器は持ちましたので。上記のハードルも含め、色々試しながら、活動したいと思います。

2日間大変勉強になりました。ありがとうございました。

メットライフ

アリコ

水野 光一

～1日目～

面談の際に何を話せば良いのかわからずにおりましたが、牧野さんのシンプルでわかりやすいトークは練習はもちろん必要ですが、使えると実感しました。

また、ドクターにとって、どんなメリットがあるのか整理できたので、自信をもって話せると思います。

誰もが本能的に考えたくない死亡保障よりも、前向きに考えられる積み立てを先に、というのは新鮮でした。今までは逆の順番でした。

★★★

～2日目～

正々堂々と正直にという姿勢、心がまえ、説得しない、というスタンスは今回、十分にお教えいただいた知識以上に大切なことなのかも…。とさえ感じました。

ロープレは大嫌いです。が、これが近道であると実感しました。

同じことを2回やった意味がわかりました。ありがとうございました。

早く成果をあげて良い報告をしたいです。

ドクターマーケット攻略感想

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

～1日目～

目からうろこが落ちるような話がたくさん聞け非常に役にたった。

今日からでも現場で実践したくなりました。

最初は失敗するかも知れませんが、失敗の中から成長の種を見つけてトライしつづけようと思っています。

長年の現場で作りあげられたノウハウを教えてもらえ

本当によかったと思っています。



～2日目～

2日間本当にありがとうございました。

学んだ事をあとは実践するのみです。

おし気もなくノウハウを開示していただき、非常に参加して良かったと感じています。

次回お会いするときにはもっと成長した自分をお見せします。

三井住友海上

きらめき生命

田代 俊彦

～1日目～

個人開業医の3アプローチを今までは、とても難しく考えていたが、個人と同じようにシンプルかつわかりやすくするということがわかって安心した。

あとはロープレをしっかりして結果につなげたい！



～2日目～

前回2回の研修と今回2回連続で受講して

イメージが出来上がった。

あとは、フィールドでやっていきます。一年後楽しみです。

楽しみが増えました。

次、お逢い出来る時、さらに成長しておきますので

お楽しみにしておいて下さい。

外資系生保

加藤 昌宏

ドクターマーケット攻略感想

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

～1日目～

牧野さんのDVD、インターネットセミナーなどは、全てと言っていい程、勉強させて頂いていました。早く実際に研修を受けてみたいと想っていましたが、受けてみても感じたのが、受講してみないと分からない事がたくさんあった事です。

絶対に受講すべきだと強く想いました。

まずは聴く、聴く、聴く そして、全てがシンプルだという事です。

牧野さんだから、出来るという内容ではなく、必ず誰もがやり続けられれば出来るという、ノウハウです。



私は以前から牧野さんから勉強させて頂いていたので、この研修でその質を高めていきたいと強く想いました。

～2日目～

2日間、ありがとうございました。

本当に参加でき、幸福です。やっと逢えた生 牧野先生！

以前から勉強させて頂いて、牧野先生は私の中でドンピシャと感じていたのが、間違いではありませんでした。

これからも、色々と学ばせて下さい。宜しくお願いします。

牧野先生、ありがとうございました。

美女のお二人様、ありがとうございました。

株式会社TACT

児島 伸明

～1日目～

保険というキーワードを使わず、かつシンプルにドクターの心を突き刺すトークの数々に終始圧倒されました。

学んだ内容を行動に移せばすぐに実践配備が出来そうです。

すぐに研修費の元を取り戻します。

ありがとうございました。

～2日目～

初日思った様にロープレが出来なかったのですが

真剣に取り組んだ分、かなり出来る様になりました。

予定と行動計画の発表のフィードバックで牧野さんから今の調子でやればうまくいくよと言われモチベーションが上がり必ずやれる確信と勇気をいただきました。イニシャルのドクター攻略と保険医協会の訪問先を攻めて

一日も早くドクターの契約をいただきます。

とても充実した二日間となりました。

ありがとうございました。

今後ともよろしくお願い申し上げます。



アリコジャパン

有田 英人

ドクターマーケット攻略感想

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

～1日目～

ものすごくシンプルな話の中にロジックがたっぷり詰まっていたびっくりしました。

提案する商品に対しての考え方から話す内容まで事前に想像していたものと全く違っていました。納得のいく内容でしたので、すぐ活用できると思いました。



～2日目～

人前で目標 ⇒ 予定を発表したのは入社時研修の最終日以来でした。

思えば、あの時の決意・熱意が薄れていたような気がします。

この気持ちがあるうちに、習慣化して、やるのが当たり前になります。

社内でドクターマーケットといえば M.S と名指しされる存在になります。

2日間ありがとうございました。

外資系生命保険

M.S

ドクターマーケット攻略感想

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

～1日目～

- ◎ネットセミナーでは2回しか聞けないので重点的に勉強できました。
 - ◎実際にロープレしてみても、自分自身の足りない点が明確になりました。
 - ◎先生の明るい話を聞くと、心が折れそうな私でも、ガンガン保険が取れそうな気がします。
 - ・勉強すべき点が明確になることで、その部分を直しさえすれば、堂々とドクターと話ができます。
 - ・今回学んだやり方は、自分の目指していた点と合致します。
 - 自分を磨いて早速現場で実行します。
 - ・シンプルイズベストであることを改めて認識しました。
- ★★★★
- 今まで、小難しい話ばかりしていました。

～2日目～

- これまでドクターの前に行くと、予期せぬ質問を受けたとき、テンパッていました。
- ドクターの前でも堂々と話しができるように、そして何よりも嫌な思いをした時でも心折れないようにするため研修に参加しました。
- 今までそれなりに勉強はしていましたが、難しいことを小難しく話していました。
- 今回「通訳する」ことを覚えたので、一度ロープレして自分を磨いた後に、早速研修の成果を試してみます。
- 今からワクワクします。

AIGスター生命

行実 正明

ドクターマーケット攻略感想

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

～1日目～

- ・医療法人と個人開業医の違いがよく分かり、個人開業医への具体的名アプローチ、プレゼンがよく理解できた。
- ・あまり難しく考えず、意識せず、アプローチ、プレゼンができそうと感じました。
- ・ドクターに聴くことの重要性がわかった。
- ・ロープレの重要性がわかった。
- ・年金保険を提案するとは全く思わなかった。



～2日目～

- ・医療法人へのアプローチをとにかく難しく考えていましたが、シンプルで自分でもできると確信しました。
 - ・ドクターの目の前に座って堂々と話ができそうです。
 - ・具体的な話法(反対話法)や心理学の重要性を実感した。どう答えるか?(一言が大切!!)
 - ・自分に欠けている所は、前から自分で分かっていたが、ずっとそれを克服できずにいます。
- 今回、改めて気づかされました。
もっと具体的に行動を決め実行します！

ソニー生命保険
(株)
株式会社

M.S

～1日目～

難しい内容をいかに簡単、簡潔に伝える事の重要性に気付けた。
今までは難しく考えすぎていたために、うまくいかなかった事も多かったのではないかと思う。
ただし、聞かれた事に対してはきちんと説明できる知識や自信があってこそその事である。プロとしての自覚を持ち、正しい情報や知識を身につける事の重要性を再認識できた。



～2日目～

初日にジェットコースターに乗っている様な衝撃を受けた
おかげで頭の中が入れ替り、本日のカリキュラムもとても楽しく受講させて頂きました。
日々の行動に常に工夫を加え、前に進んでいく覚悟ができました。
ノウハウも大切ですが、本研修にてメンタルも強くして頂く事ができました。
ありがとうございました。

A

S.K

ドクターマーケット攻略感想

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

～1日目～

- ・医師に対してのメンタルブロックがなくなり、すぐにでも、取り組んでみる気持ちになれた。
 - ・シンプルでわかりやすい、アプローチ方法ばかりで、保険営業に対する概念が変わった。
- もっと早く受講しておけば良かったと思いました。
ドクターマーケットだけでなく、個人保険も、法人保険の成果も出していけそうです。



～2日目～

今回の研修を通じて、自分自身の願望が明確になりました。

今までは、何か充実感がないような感じで、仕事をしていましたが、願望が明確になったので、今まで以上に楽しく、目標達成意欲をもって仕事に取り組めます。

ドクターに対するメンタルブロックがなくなった為、今まで紹介が出ていても、アプローチできなかった所に行く事ができるようになった為、2日間で顧客が増えました。

外資系P社

F

ドクターマーケット攻略感想

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

～1日目～

とてもワクワクしながら、早く、医院に行きたいと思いつつ勉強できました。

クリニックには沢山の同業者が出入りしていますが、かなりの差別化が出来ると感じました。

「相手が軸」の話をしっかり、聴くことで、心はオープンになるのは、一般の個人保険と何ら変わらないものだと思います。

ムズカシク考えずに、シンプルに分かり易く、伝える為に、何度もチャレンジ練習しようと思います。

顧客創造研修の時もショックを受けましたが、更に良い意味でショックを受けました。

ありがとうございました。



～2日目～

2日間ありがとうございました。

ドクターに限らず、お客様の前で話をする時に大切な事は自分自身のスタンスを明確にすることだと理解しました。問題のあらゆる起点は、自分自身にしかない。そう感じました。

その上で、そのスタンスが、お客様にとって、そして自分にとって受け入れられるものではないと意味がないのかもしれないかもしれません。

それだけ、理解出来ただけでも大きく変化できると確信しました。

そして、具体的な伝え方、知識を勉強でき、ワクワクする未来が見えました。

相手の行動を軸にした目標よりも、自分が決めることを軸とした予定という心の持ち様で、自分の気持ちがスッキリしました。

ありがとうございました。

(株)ライフブラザ

パートナーズ

株式会社

豊田 健二

ドクターマーケット攻略感想

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

～1日目～

時間がものすごく短く感じました。

牧野さんの経験を包みかくさず、話していただいたこと、本当に参考になります。

メンタル・心理学等の話を伺うこともでき、私も話法だけでなくこのような部分も強化しなければと強く感じました。

何よりも明るい雰囲気です。セミナーが進められ、眠くなるヒマさえありませんでした(笑)。

個人開業医の訪問を始めて数ヶ月経ちますが、今のところ全く成果は出ていません。

今日学んだことをひとつでも多く実践していきたいと思えます。

失敗を繰り返すだけでなく、工夫して変化していかないといけないということ、全くその通りだと思います。



明日も宜しくお願いします。

～2日目～

2日間ありがとうございました。

本当に充実した2日間でした。参加する前は金額のこともあり今度でいいかな？

と先のばしにしそうでしたが、先のばしにしなくて本当に良かったです。

医療法人のアプローチに対しても開業医と変わらないということで、あとは実行するのみだと強く感じました。

1日2件以上のドクターへの訪問を継続し、必ず契約します。

牧野さんから言動に「意思の弱さ」を指摘いただきました。

今日から強い人間になります。勇気ある人間になります。ありがとうございました。

代理店

T.N

ドクターマーケット攻略感想

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

～1日目～

考え方、アプローチの着眼点について、「こんなトークでいけるの!？」とおどろきの連続でした。

ドクターがかかえている問題の解決策を提示する姿勢、そのために“聴くこと”とことん“聴くこと”がいかに大切か、気付きました。

牧野さんの“秘伝”を「ここまでオープンにしているの?」というくらい貴重な時間でした。

この研修を受けたあとは、“ドクターはこわくない!”と思えるようになりました。

明日もワクワクしたいと思います!!

～2日目～

2日目は医療法人の現状と今後から学ばせていただきましたが、新法人でも先生方が結構勘違いされていることにおどろきました。



そのような勘違いや不安を一人でも多くのドクターに会って解消したいと思います。

いや、やります!

いかに“わかりやすく”お客様に伝えることが重要か、あらためて認識しました。

まさに、“Simple is Best”ですね!

これからフィールドで様々な経験をするとありますが、失敗も成功も自分が成長する過程の一部としてどんどんチャレンジしていきます。

一歩踏み出す勇気をいただき、目標を予定に変えて行動し

外資系P社

F

～1日目～

課題であった商談に入るきっかけと先延ばしされない方法について学べたので、早速試してみたい。

ロープレの重要性を実感できました。

～2日目～

色々やりたいことやらなければならないといけないことに気づくことができました。



ロープレの重要性を改めて感じたので、毎日30分でもロープレをします。

自信がない部分を知識で補おうとしていましたが、話が難しくなりすぎて、契約に至らなかったケースがかなりあったはずです。

分かり易い話をこころがけます。相手に自信があるように見えるようこころがけ、心理学も学びます。

大手代理店

M.I

ドクターマーケット攻略感想

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

～1日目～



ロープレは、見ると簡単に思えたが、自分でロープレすると、次への展開が難しく感じました。

これを自分のものになると、気分よく気楽に、楽しくドクターマーケット開拓できます。

有難うございました。

ライフソリューション

ション

見谷 健介

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

私はこれまで自己流でドクターマーケットに取り組んできましたが、どちらかというと知識とロジック、熱意でドクターに接してきました。

今日のお話の中で牧野先生のNLP心理学に立脚したドクターに対する傾聴や話法は大変参考になりました。

ドクターの感情や心理をもっと勉強し自分の営業に取り入れたいと思います。

また、今後ドクターの前でセミナーをする機会があるので、セミナー手法はすぐ使えそうなのでマスターし、実践してみたいと思います。

それとクロージングが苦手な私にとって大変参考になりました。



～2日目～

本日の講習（医療法人化・医療法人の提案）においては、自分自身得意としてこれまでたくさんの医療機関に提案してきましたが、牧野先生のロープレは簡潔かつ分かりやすく、特にドクターに対する質問の内容やタイミングは絶妙でした。

私はこれまで一方的にしゃべりすぎだったかと反省しています。

早速帰ったら一人ロープレで反復練習し、自分のものにしたいです。

また、クロージングの際の税理士対策（応酬話法）は大変参考になりましたので実践の場で使ってみます。

昨日、今日と学んだ事は、これまで約15年間ドクターマーケットをやってきた私にとって今までのやり方を見直す事が出来、大変感謝致しております。

アリコジャパン

三橋 泉

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

～1日目～

●言葉の表現の仕方、相手が受ける印象が変わることに気づかされ細かい事ですが、自分の商談を検証する必要があると感じました。

●今日1日だけでも色々な事を教えて頂きましたが、何よりも行動なので、一步踏み出すこと

●今回の勉強（セミナー）が将来振り返った時に、あそこから変わったと思えるよう明日も足のつま先まで吸収していきたいと考えています。



～2日目～

医療法人についてよく分からなかったり、抵抗があったりしたが、

今回勉強した事を覚えれば良いと感じた。

やはりポイントは言葉の表現の仕方だと思う。

この2日間を必ず今後の営業活動に活かしていきます。

結果を出す事が牧野さんへの最大のお返しだと思うので必ず結果を出します。

2日間、本当にありがとうございました。

アリコジャパン

加藤 英樹

～1日目～

初めて参加させて頂きました。

とっても新鮮に感じ、沢山の発見、気づき、分かっているようでいて、分かっていない事を勉強させて頂きました。

行動しないと意味がないので、行動しながら問題を解決したいと思います。



～2日目～

2日間あっという間でした。

牧野先生のロープレを見ていると、なんか自分も簡単にできる様に感じたのでこのノリでドクターに行っちゃいます！！

1年後が楽しみです！！本当にありがとうございます。

アリコジャパン

丸山 明仁

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

～1日目～

9月に顧客創造研修を受講してから、何か自分の内面的な部分に変化している事に自分自身驚いています。

仕事（保険営業）に関係のない場面でも、他人との会話が何か違ってきて人間関係も改善されて営業も気が楽になり、楽しくなってきました。

その変化の中、迷わず今回のドクターマーケット攻略研修に申込み、初日を受講したわけですが、今まで敷居が高いなあと感じながら気の乗らないマーケットであったドクターマーケットに対し、そのハードルの高さがグッと低くなった気がします。今日は何が分からないということが分からなかったポイントが明確になりました。講義を受けながら、今まで接したDr、既契約のDrと次から次へと



顔が浮かび、その場面がハッキリではないがぼんやりと見えてきました。

そしてハッキリと鮮明にする自信もできました。

～2日目～

今日まで理解できていなかったポイントが解決できました。

●出資金没収のことを判りやすく図解して説明することが解決

●MS法人の成り立ち

この2点を理解した上でプレゼンを行うことに抵抗がなくなりそうな気がして

前向きに取り組む自信ができました。

アリコジャパン

有満 裕

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

～1日目～

今回、保険営業・業界に身を投じてから8年目にして初めて社外の、それも20万円を超える参加費を払って参加しました。

2日間の研修の初日ですが、教わった事を実行すれば、20万円の投資は安い！と思いました。

牧野さんのドクターマーケット攻略8年間のスキルを分かりやすく教えていただき感謝致しました。

アプローチからクロージングまで、様々なキラートークや、相手にストレスを感じさせない話法など、ドクターだけでなく、普通の個人営業にも使える話し方でした。ロープレやクロージングのコツなども具体的に見本（手本）を見せていただき非常に参考になりました。



とにかく即、実行に移したいと思います。また、伝えたいと思います。

～2日目～

●今日は医療法人のメリットの活用法についてアプローチやFFのロープレ見本を見せていただき参考になり、イメージできました。

何回か練習して「考えないで」とにかくアプローチします。

●セミナーについても、CDを活用し、半年以内に開催できるよう準備を始めます。

●ハガキとアプローチ

「医業専門のコンサルタントに有料で勉強してきました。きっと先生のお役に立てると 생각합니다。」のトークを使ってアポ取りを行います。

アリコジャパン

三ツ井 秀夫

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

～1日目～

短時間で、シンプルで解りやすい、肩の力が抜けていて、自然体で情報提供できる。

NLPや心理学を研究されたエキスを凝縮したようなトークなので、ス〜ッと牧野さんに引き込まれていくような演出が施されている。

Drの悩みや欲求にフォーカスして、それを解決してゆく逆算トークなのでストレスなく仕事できそう。

明日1日にさらに期待しています。



～2日目～

ドクター視点で、すべてトークが見事に作られている。

先生が何を悩み、何をしたいと感じているか？

シンプルで短時間、ソフトな割にズバズバ語っていくが、決して嫌味がない！

法人、特に医療法人は苦手意識があったが、1年で100人のドクターを見込み客化して、うち30人から月P20万の契約を預かってCOTになります。

フリーダムズ

株式会社

飯田 全弘

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

～1日目～

牧野さんのロープレを見ていると自分でも出来そうに感じますが実際は相当場数を踏まないと難しいですね。

ロープレ練習をしてそう思いました。

全くダメ・・・・・・・・。

ドクターマーケットの足がかりもベースはライフプランニング。それは私の得意です。

ライフプランニングから「必要な時に」「お金を残す」話をすればよさそうです。



個人のお客さまと手法は変わらない気がしました。

ただ大きく違うのは、ドクターに「自分と同じ川の住人」と思ってもらえるかどうかでしょうか。

住人になるには今の私に足りない所を教えていただけると嬉しいです。

いつも楽しく前向きになれる研修ありがとうございます。

～2日目～

牧野さんのセミナーは実践的なのでとっても好きです。

DVDを観て自分のものにします。

目標を達成するための「感情的な根拠」がなかったのですが、牧野さんがポンポンと質問をなげかけてくれたら、底の方に隠れていたものが出てきました。

もう少し掘り下げたらホントの本音が見えてきそうです。

こんな風にお客様も気がつかなかった本音が引き出されるので気持ちがいいんでしょうね。

今後、心理学も勉強したいです。

フリーダムズ

株式会社

飯田 全弘

・現場で起きていることが生で聞いたことが良かった
・ドクターの興味があることを聞いて、質問の幅が広がった



・現ドクターに対する切り口が増えた
・税理士パートナーに情報提供し、さらなる支援ができるイメージができた

・管下にも伝えられそう

・もう少し知識面を聞きたい（プロと思われるように）

・アプローチの基本は間違っていないと自信になった

アリコジャパン

株式会社

原田 俊治

第2回 名古屋開催 2010年12月14日・15日

営業において、理論、スキルは大切ですが、表現の仕方
やお客様の心理がとても重要であることに気づくことが
できました。



当たり前のように聞こえる事ですが、実際にはおろそか
にしてきた場面が沢山あったと思います。もちろん開業
医が充分納得して保険加入に至る理論についても、自分
自身が納得でき、試してみたいと思えるものでした。

外資系生保
株式会社

Y.S

・保険医協会組合が地元にもあったので、親会社を通じ
て、もしくは自信でアプローチする。

・医療コンサルの方や税理士との地元パイプを作ろうと
思う。



・「元本保証」についての考えを聞くことが重要（マジ
シャンズチョイスは衝撃的でした）

・新型医療法人について勉強しなければ・・・

・「金融電卓」面白そう

・「行き易いところ」ではなく「@の高いところ」へが
納得

東京海上日動
専属代理店

松下 彰博

第1回 大阪開催 2010年10月19日・20日 2日間

1日目

製薬会社に15年勤務して、ドクターマーケット以外の製品事業の営業をしていた経歴の私にとっても、納得の内容の連続でビックリしました。ココまで公開して大丈夫なの？

★★★★

このままノウハウをいただいて来週からすぐに使える内容でした。パワーポイントの資料やハガキ名刺もいただける等いたれりつくせりでした。

特にドクターマーケットは空振りも多いのですが、その時に牧野先生から学んだ心構えで、折れないで頑張り

(有)ベストライフ

山崎 忠寛

まさに目からウロコでした。

★★★★

個人保険で使っていたライフプランニングがドクターにも使えることを知り、ドクターも個人と変わらないと気づきました。

ドクターへのセミナーは絶対に身につけたいです。より実践的で参考になりました。

外資系生保

渋谷 亘

ドクターマーケットに入り込むことが出来たら、相当ワクワクするだろうなあ、という手応えを感じた内容でした。

★★★★

ドクターが損得を重視することもよく判りましたし、何よりもドクターは保険のことはわかっていないんだなあって感じました。我々は保険のプロであることが何よりも武器になると自信を持って営業できるんですね。

牧野さんがお話していた「聴く」という意味が、わかっていたつもりでしたが、勘違いをしていたことに気づきました。質問する言葉も大切ですが、先生が「Yes」と答える質問が大切で、そんな質問の仕方を教えていただき早速使ってみます。

M L 保険会社

Y.M

現場で即実践できる具体的な話法と内容なので、すぐに行動したくなりました。

★★★★

医師の方が考えていること、アプローチ話法など今まで教えてもらったことがなかったので本当に感謝します。

成功するには、成功している実体験をすぐに取り入れて行動すべきですね。道しるべを教えていただいたので、私はすぐに行動します。

繰り返し反復で出来るまでチャレンジを続けます。明日の2日目も楽しみです。

三菱東京UFJ銀行

佐藤 正泰

牧野さんの長年培われてきたノウハウや現場でのお話は本当に勉強になりました。

即、役に立つ内容ばかりなので、セミナーが終わったら、早速活用して開業医マーケットにアプローチしていきたいと思います。



中でも「セミナー」を主催しマスでの見込み客作りに注力していきます。

明日は「医療法人」がテーマですね。今まで敷居が高かった分野ですが、これから真剣に取り組んできたいと思います。

外資系生保

O.E

・保険の価値や効用の話をするのではなく、いかにドクターの関心ことをヒアリングできるのかということに気づきました。



・開業医の状況やドクターの考えていそうなことも理解できました。現場で汗をかきながら今回の研修で学んだ知識を使っていきます。

・勉強不足を実感していますが、現場に出ていろいろとチャレンジしていきます。今まで怖くてずっと逃げていましたが、もう逃げません。行動します。

(株)ベストプラン
ニングオフィ
ス

蟹江 達由

今までドクターを訪問すると知識を前面に押し出して面談する傾向がありました。損得の強い方々だと思っていましたが、今回の研修で第一にコミュニケーションをとることの重要性を再確認しました。



またドクターに対してセミナーを開催すると決意しましたので、いただいたDVDを10回観て勉強します。生保氷解が長いわりには勉強不足であったと痛感しています。

(株)サンエフピー

佐藤 輝幸

いろいろと過去に牧野先生から学び今の自分がいます。ありがとうございます。



久しぶりに牧野さんの研修を受け、また新たにチャレンジしようと決意しました。

この1年、中小法人が厳しく現在収益の安定しているドクターマーケットをもう一度チャレンジすると決意しております。

総合乗合代理店

T.Y

ドクターマーケット攻略感想

第1回 大阪開催 2010年10月19日・20日 2日間

ドクターに関する周辺知識不足を痛感しました。ドクターマーケットに取り組む第1歩が踏み出せます。

こんなに集中して学んだ研修は初めてです。



この研修をキッカケにして出直します。

牧野先生の貴重なノウハウを学ばせていただきました。本当に貴重な知的財産です。

ありがとうございました。

損保系生保

N.H

開業医の知りたがっていること、理解したいこと等を最初に聴くことが、商談の流れを作るうえで大切だと感じました。長年の習慣でこのドクターにはこの保険が良いただろうと勝手に自分の頭の中で作り上げてプレゼンしてきました。ドクターの環境をよく知り、営業マンの求める答えが返ってくる質問を投げかけて商談することが、より戦略的で頭の良いセールス手法だと気づきました。



保険代理店

K.I

2日目

個人の税率50%（1800万円以上）、医療法人35%。この差を利用して、ドクターの報酬を下げ、退職金を法人で準備する。



しかも2倍貯めることが出来る。この方法は斬新で、すぐに使えますね。

ドクターにアタックするキッカケができました。

とにかくやります！

外資系生保

渋谷 亘

医療法人へのアプローチのやり方と開業医へのアプローチの違いがよく理解できました。

具体的なドクターへのアプローチイメージとプレゼンイメージを教えていただきましたので、実行に移して達成していきます。



心理学、姿勢の取り方、結論から逆算して話法を組み立てていく理論等は他の営業マンの知らない本当の仕事のポイントがわかりました。

求めているものと行動を一致させます。この研修で圧倒的に立つことができました。

本当に心から感謝しています。

三菱東京UFJ

銀行

佐藤 正泰

こんなに実践的・有益な研修は始めてでした。

大変充実感があります。この研修を生かすのは自分自身です。

すぐにでもドクターにアプローチします。

私は業界歴は浅いですが、後輩に牧野先生の研修を紹介します。



この研修の参加する前は、ドクターを訪問することに対して敷居の高さや苦手意識があり、足が遠のいていましたが、明日からは迷い無くすぐに訪問します。

牧野先生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ひします。

損保系生保

N.H

第1回 大阪開催 2010年10月19日・20日 2日間

姿勢の話や心構えの話、メンタル管理の話更にはお客様にいい加減な対応をさせない話等毎日実践します。

ロープレを通して、不要な言葉をそぎ落とし、短い言葉でドクターの心にぐさりとささる話をするのが大切であることに気づきました。

また、ドクターの話聞くことの大切さも感じました。



2日目になって牧野流の凄さを感じました。それは「先生、報酬を取りすぎるから・・・・・・・・・・・・・なんですよ。」

なるほどそういうことか！！とやっと判りました。

明日から実践して、今年中に研修費用の10倍取替えます。(^^)

感謝

(有)ベスト
ライフ

山崎忠寛

自信が無い、勇気が無いのは知識不足なんだなあ痛切に感じました。

別に頭でっかちになるつもりはありませんが、牧野さんを見てると相当勉強しているんだなと思え納得です。



1日最低15分勉強します。そして現場でアウトプットします。続けたら1年後の私は堂々としているでしょう。

そこ自分を期待して早速今日から勉強を始めます。

2日間ありがとうございました。

ML生命

Y.M

・2日間学んだ知識を必ず現場で使います。



・自分の話したいことではなく、ドクターの話を聴いてドクターの希望や夢を叶えられるようにします。

(株)ベストプラン
ニングオフィス

・自分自身の目標であるMDRTも必ず達成します。

蟹江 達由

2日間みっちりありがとうございました。1日目から研修終了後の活動がワクワクになりました。



今度会うときはドクターからの電話が頻繁にかかってくる僕がいるでしょう。

次回会う日を楽しみにしています。

本当にありがとうございました。

総合乗合代理店

T.Y

第1回 大阪開催 2010年10月19日・20日 2日間

「保険」の売り込みではなく、「保険」という道具を使っ
ての「有利な財産作り」を伝えていく、その営業手
法を自分のものになりたいと思います。

★ ★ ★

そのためには先ず「実行していく」失敗を気にせずに
継続することが何よりも大切だと牧野さんのお話、経験
談を聴いて改めて判りました。

「決めたらやる！！」

「めげずにやる！！」

今回は「実（み）」にします！！

外資系生保

E.O

★ ★ ★

昨日に続き、シンプルかつストレートなアプローチに
感動しております。

あとは医療法人、税制の知識を深めるだけです。

勇気を持って、マーケットを変える行動をします。

(株)サンエフピー

佐藤 輝幸

ドクターへの接し方、話し方及び話す内容と盛りだくさ
んに教えていただいて感謝しています。

今回の参加メンバーの中で私は保険医協会と既に一緒
に仕事をしている分とても有利な状態にあるので、教え
ていただいたことを実行し自分のレベルアップにつなげ
ます。

★ ★ ★

ここまで習ってやらなければ、お金を捨てることにな
りますね。徹底的にやります。

ありがとうございました。

保険代理店

K.I