

■株式会社売れる売れる研究所 代表取締役 橋本和恵 プロフィール

売上構築コンサルタント 消費者心理を知りつくした販売のプロフェッショナル

20年間で1000件以上、様々な業界の店舗を訪問。

消費者心理を研究、500回以上の販売実験を行う。
机上の空論ではなく、実際に現場で築き上げた
本当に売上が上がる販売ノウハウを体系化。

「とても具体的で役に立ちます」「本当に売上が上がりました」など、
各方面から嬉しいお声が多数寄せられています。

【経歴】

1977年 兵庫県生まれ

佐賀県立有田窯業大学校陶磁器科を卒業後、
陶芸家として作品を制作する傍ら、たまたまアルバイトで始めた
販売員に目覚め、販売のプロに異例の転身をする。

2000～2005年 なんでも売れるNo.1販売員として様々なメーカーで驚異的な売上を記録
「客が去らない」「なんでもドンドン売る」と評判が立ち、全国から依頼が殺到。
東京・神奈川・愛知・大阪・兵庫・奈良・京都・滋賀・和歌山・岡山・広島・高知・
香川・徳島・愛媛・福岡など多くの店舗をまわり、訪問回数は1000回以上、
接客人数は10万人を超え、販売員研修や講演などで全国から引っ張りだこに。

2006年 スカウトを受け、フジテレビ ディノス通販キャスターに抜擢

2007年 売れる売れる研究所を設立。
実際の販売現場で鍛えた接客と独自の消費者研究により、
どんなに売れない販売員もたった6カ月で売れる販売員に変身させる
「橋本式売れる接客方程式®」を編み出し、
研修にて実践した企業の売上を上げている。

壇上にて橋本が自ら接客実演見本を販売員に見せるなど
具体例のある販売員研修は幅広いメーカーや店舗など多くの企業から
高く評価され、全国からリピート講演・研修が絶えない。

座右の銘は「販売は才能ではない。技術と真心である。」等があり
多くの経営者や販売員に希望と売上を与えている。

《TVメディア出演》

NHK総合 「プロフェッショナル仕事の流儀」 出演

日本テレビ 「行列のできる芸能人通販王決定戦」 消費者心理コメンテーター出演

TBSテレビ 「この差って何ですか？」 出演

《著書》『即効トークで 3倍速く売るプロの販売』（日本実業出版社）

『誰でもアツという間に不思議なくらい商品が売れる販売員の法則』（大和書房）

『売る技術～営業・販売の現場を強くするプロの方法～』（SMBC経営懇話会）

《DVD》『売れる販売の学校』



事業所名：
株式会社売れる売れる研究所

所在地：〒102-0074
東京都千代田区九段南1-5-6-5F

TEL：03-6403-5214

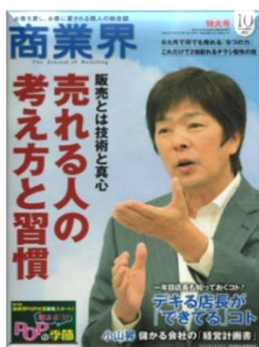
■橋本和恵 メディア出演掲載事例



NHK総合「プロフェッショナル仕事の流儀 販売員 橋本和恵
～その出会いが未来を変える～」出演



日本テレビ「行列のできる芸能人通販王決定戦」
消費者心理を知るコメンテーターとして出演



他多数

■橋本和恵の講演・研修は他の講師とどう違うのか？

【1】消費者心理のプロだから、どんな商品・サービスでも販売・講義することができます

実は販売講師には特定分野の商品を売ることは得意でも、商品や業界が変わると、突然売れなくなってしまうという講師もいます。
「うちの業界の商品は大丈夫だろうか？」企業の研修ご担当者様が不安になることも無理はありません。
しかし、ご安心ください。橋本はどんな商品・サービスでも、販売・講義をすることができます。
なぜなら、消費者心理のプロだからです。

商品が変わっても、売る地域が変わっても、売る相手が変わっても販売することができるのは消費者心理に基づいたセールストークを行っているからです。
お客様も人間である以上、必ず商品が欲しくなる『ツボ』があります。
そのツボを押さえた商品説明を行うからこそ、何でも販売できるのです。
実際に、どの業界の方にも講演内容にご満足頂いています。

どんな商品
サービスでも
売れます

【2】あいまいな表現一切なし！ 講演レジュメ・テキストも具体的です

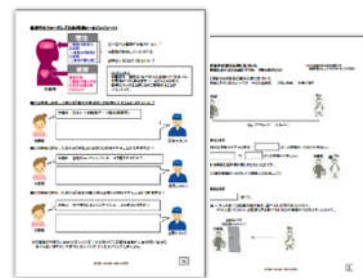
講演を聞いた後に受講生の売上が上がる講師と上がらない講師がいるのはなぜでしょうか？
売上の上がらない講師の話は「なんとなく言っていることは分かるけれど、今一つ抽象的で、具体的にどうするか分からない」と受講生がお感じになっていることが多いでしょう。
内容が具体的でない為、受講生は行動に移せないのです。

講義内で
売れるセールストークが
作れます

一方で橋本の講演はとことん具体的です。
しかも、内容は橋本が実際に現場で高い売上結果が出たものしか
お伝えしません。講演後にワクワクしてすぐに試してみたいくなるからこそ
受講者の行動は変わるのです。行動が変われば当然売上も変わります。

実際に、これまで何度も受講者が講演会場に来たときよりも目を輝かせて
会場をあとにする場面を見てきました。
経営者様、研修担当者様、販売員・・・
それぞれの「やる気」がみなぎっている姿は非常に美しいものです。
こうしたモチベーションアップも売上アップの一因になっています。

【講演レジュメ】
具体的な接客商談の
セールトークを知ることができます



【3】橋本の接客実演で講演会場は大盛り上がり

一般的に販売の講師は講演中に接客実演を行うことを出来るだけ避けようとします。
なぜなら、もし接客実演に魅力が無かった場合、講師の信頼度は下がり、
その後の講演内容の説得力に大きな影響を及ぼすからです。
つまり、講師にとって、接客実演を行うことは非常に高いリスクを伴うのです。

しかし、橋本は講演でも特に指定がない限り、壇上でトコトン具体的に接客実演を行います。
なぜ、トコトン具体的な接客実演が出来るのかというと、橋本は現役の販売員だからです。
今も実際に店頭に立っているからこそ、接客実演を交えて講演をすることが出来るのです。

想像してみてください。橋本が右に左に動き回りながら、アツという間に商品を販売していく光景を。
受講者はその光景に目を奪われ、やがて脳内に橋本を将来のドンドン売れる自分に置き換えて
売れるイメージを思い描きます。
それはまるで演劇を見ているようにワクワクする瞬間です。
「おおっ」「なるほどー」など会場は大いに盛り上がります。
ぜひこの空気感やセールストークの間などライブでしか味わえない興奮を楽しんでください。

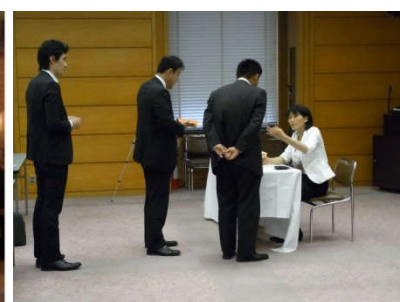
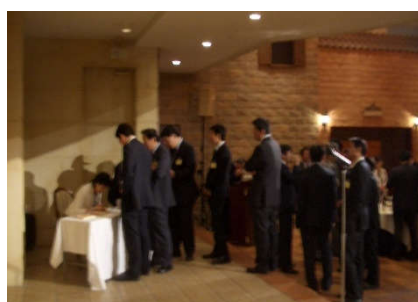


■橋本和恵 講演実績の一部（敬称略）

会社名・団体名	会場	タイトル・テーマ名
農林水産省	九州農政局	「魅力を売るには何が必要か」講演
日本郵便株式会社	関東支店	「カリスマ販売員が教える 消費者の一番買いたくなる 購買心理と接客話術」講演
株式会社ヤクルト本社	全国	「ヤクルト製品の価値をお客様に伝える」研修・トーク開発
山崎製パン株式会社	本社	「販売のプロが教える売上アップ術 売れる販売の方程式」 研修・トーク開発
大正製薬株式会社	本社	「カリスマ販売員が教える プロの接客術」セミナー
スターバックスコーヒージャパン 株式会社	本社	「販売のプロが教える プロの接客法」店長研修
株式会社ホテルオークラ東京ベイ		「カリスマ販売員が教える 消費者の購買心理」定期総会講演
株式会社日本航空	本社	「自分も商品も売れる！5つの法則」講演
みずほ総合研究所株式会社	本社	「売上3倍アップのセールストーク実践セミナー」
三井住友SMBCコンサルティング	本社	「売れるトーク、売れる技術 徹底マスター」セミナー
横浜銀行 浜銀総合研究所	本社	「カリスマ販売員が教える売上アップ術 思わず買いたくなる！プロの商談話術」講演
スルガ銀行	本社	「思わず買ってしまう カリスマ販売員が教える プロの販売」
楽天トラベル株式会社	フォーラム	「トークのチカラで3倍売るプロの販売とは」セミナー
JR東日本パーソナルサービス (株式会社鉄道会館)	本社	「現役カリスマ販売員が教える 「プロ」の接客」研修
フランスベッド株式会社	本社	「販売のプロが教える 売れる消費者心理とプロの接客」講演
株式会社リーガルコーポレーション	本社	「購買心理を熟知したプロから学ぶセールストーク」講演
日清製粉株式会社	本社	「売れる試食販売」研修
協同組合日本ゴールドチェーン	全国	「カリスマ販売員養成講座」6ヶ月研修コース
ブリヂストンサイクル株式会社	フォーラム	「思わず買ってしまうカリスマ販売員が教えるプロの販売」講演
東京都中小企業振興公社	商人大学校	「売れるセールストークと販売法」講演
各商工会議所		「売れる！儲かる！プロの商談話術」セミナー

他多数

講演後はどの会場も名刺交換で長蛇の列



■お客様の声

弊社では、小売事業の一環として靴専門店「REGAL SHOES」を全国141店舗で展開しております。このチェーン店の販売力の強化等を狙い全店長参加のセミナーを年2回開催しております。

今回、10月8日に行われたセミナーでは「売れる販売員の法則を学ぶ～さらなる販売テクニックを学ぼう！～」と題し、橋本先生にご講演を賜りました。橋本先生の講演は今回で2回目。昨年、初めてご講演頂いた際、多くの店長からPart2のリクエストが殺到し今回のセミナーに至りました。今回もセミナー終了時に回収するアンケート結果を見ても前回同様、高評価を得ております。

橋本先生の講演は、なぜ、毎回高評価なのか？
私は下記3つに分析しました。

- 1.【分かり易さ】
- 2.【より具体的な説明】
- 3.【先生のお人柄や人間性】

この3つが橋本先生の高評価に繋がっていると考えます。

また、私ども主催者側に多くの店長が「明日からもっと商品が売れていく自信が付きました！」との声を頂くことも橋本先生講演後の特徴と言えます。



株式会社
リーガルコーポレーション
小売統括部 教育課

課長 小澤宏彰様

受講する前は、正直、どの講師も言っている内容はほとんど同じで大差ないだろうと思っていました。

しかし、橋本先生は良い意味で私の憶測を裏切ってくれました。

まずは『研修受講後に効果が出た』ということです。
弊社は橋本先生の売れる接客方程式6回コースを受講しました。
すると、受講生全員の売上(トータル)が昨対比上がったのです。

納得せざるを得ませんでした。当然ですが、研修とは、ただ面白い話を聞いて、満足するものではありません。
売上数字が上がってこそ意味のあるものです。
売上数字という大きなリターンがあったことにとても満足しています。

さて、効果が出た理由を3つ挙げるとすると、

1. 販売技術がとても具体的であるということ
2. 講義内容がすぐに現場で使えるということ。
3. 橋本先生に何回も受講生がわかりやすいように
演台のところで実演をして頂いたこと

橋本先生は派遣販売員時代1000店舗以上に入店し、
500回の販売実験を行ったとのこと。

経験に裏打ちされた販売技術は、一見の価値があり、
また、販売している時の空気感など書籍では得られないものを
受講生が体験できたことが良かったと思います。



SINCE 1933
KAWASUMI

株式会社川スミ
営業部統括店長

小川邦彦様

■接客審査員

接客コンテストの審査員として橋本和恵がコメント・アドバイス致します。
業種を問わず、承ります。

【接客審査員風景】



第2回 フレッツスタッフ 優良事例発表会



消費者心理に沿った
接客を解説しています



会場：NTT西日本研修センター



NTTドコモ関西支社 代理店様会



接客の動きについて解説をしています



会場：ホテルニューオータニ大阪



第5回全国接客 ロールプレイング コンテスト



売れるだけでなく顧客満足のある
接客を解説しています



会場：株式会社リーガルコーポレーション
本社ホール