

受講者数
2,000 人
突破

どんな売れない営業社員でも
「個人」の能力を引き出し、
スター人材を育む「チーム」に変える
1to1 & 集合研修ハイブリッド型サービス

GO★&TEAM

コ・チーム



株式会社Shine Labo わんぱく

A large, stylized white star with a long, curved comet-like tail and several smaller stars trailing behind it, positioned in the upper left corner of the slide.

Philosophy

働くを楽しむ大人を増やして 次世代に渡すバトンをピカピカにする

「働くを楽しむ大人を増やして、次世代に渡すバトンをピカピカにする」
が弊社の経営理念です。

個々の社員がほどよい緊張感を持ちながら、
主体的に仕事を楽しめる人財に変化することを通じて、
企業全体のボトムアップを支援させていただきます。

こんな風に感じてはいませんか？



- ☒ 会社や店舗の売上目標の達成ができない
- ☒ 人としては良いのだが営業の数字がついてこない
- ☒ 他の研修を受けても成果が出ない社員がいてもう無理なんじゃないかと感じている
- ☒ 売れる営業マンに依存してしまっている



他の方法だとこんな問題が起きてしまう可能性があります



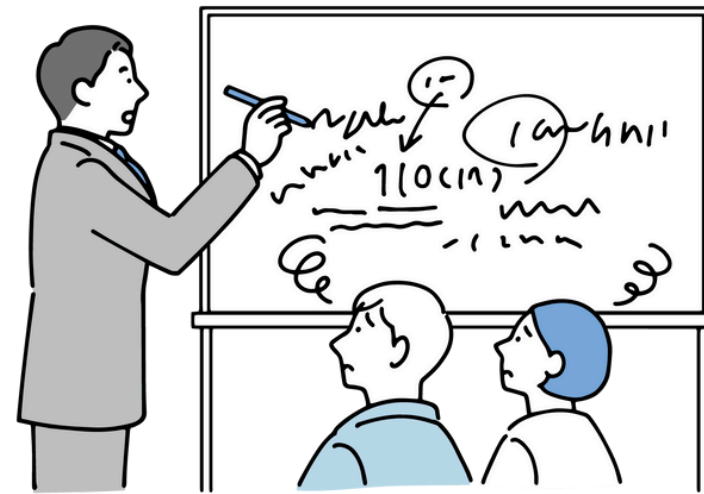
一般的な営業研修や社内だけで指導した場合

一般的な営業研修会社



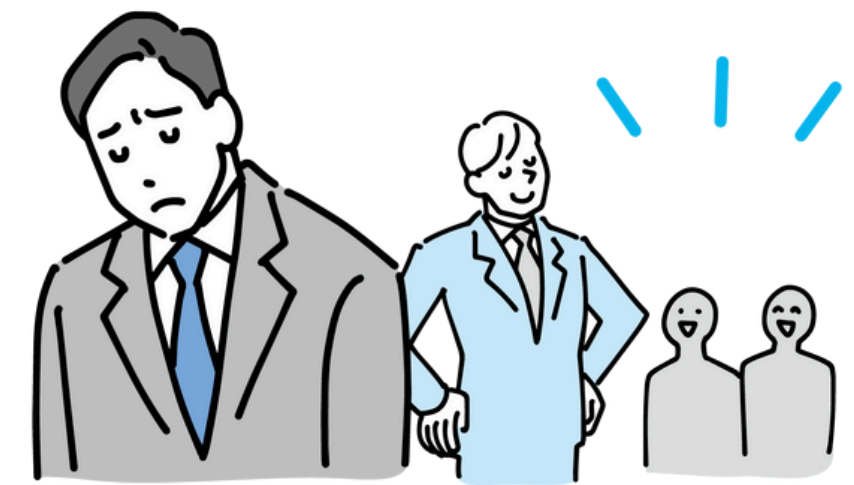
厳しめの管理や指導が多く
萎縮してしまう

座学研修のみ



知識として学んで終わりで
行動に繋がらない

社内だけで指導



トップセールスマンに依存し
売れない社員は置いてけぼり

残念ながら、社員のやる気も業績も下がってしまう...



What's Shine Labo WANPAKU ?

当社の存在価値

01

当社の「CO&TEAM」は、やる気も業績もダブルで上がる！



当社の「CO&TEAM」を導入させていただいた企業様では、**社員の皆様の業務に対するやる気のアップと、成約率が平均2.5倍となる業績アップの両立を実現**しています。



スタッフの意識が変わって
成果も変わりました！



諦めかけてたあの社員が
こんなに売れるなんて！



売れない、やる気のない問題社員でも...



やる気も営業成績もぐんぐん上がる！

なぜ、「CO&TEAM」では営業のスター人材を生み出せるのか？



集合研修で実践的なセールススキルをお伝えするだけでなく、**社員それぞれの能力・やる気を引き出す個人の課題解決と職場環境づくり**を行うことで、驚異的な成果が出ています。

個人の課題解決



集合研修/場づくり



社員個々人が輝き、会社全体が輝く職場に！

他の選択肢との違いを比べてみてください



		一般的な 研修会社	大手 研修会社	一般的な 営業コンサルタント
営業研修の 効果	 成約率2.5倍/9割超満足	 受講して終わり	 受講して終わり	 研修提供できない人多い
個人と組織 両面解決	 両面解決	 組織のみ	 組織のみ	 個人のみ
1to1コーチングの 効果	 個別の課題解決効果高い	 実施しない	 高圧的で社員萎縮	 コーチングできない
担当者の 経験値/実績	 現場経験/指導実績豊富	 経験値低い	 若手のため経験値低い	 人による
売れない社員の 戦力化	 戦力化実績多数	 研修のみのため不可	 売れてる社員のみ効果有	 人による

他の選択肢との違い



業績のみ

⚠担当者は営業素人の若手が多く経験不足

大手
研修会社

一般的な
研修会社

⚠売れない社員は置いてけぼりにされる

組織 & 個人
両面解決

組織のみ

やる気 & 業績
ダブルアップ



Cases

導入実績紹介

02

20業種180社、延べ2,000名以上の人材育成実績があります



受講者数
2,000 人
突破



【導入実績業種一覧】

コスメ販売業、アパレル販売業、塗装工事建築業、不動産売買仲介業、不動産買取販売業、不動産賃貸仲介業
ハウスメーカー、IT企業、事務用品販売業、コンサルタント業、ガラス製造業、コンクリート製造販売業、
食品メーカー、アウトドア製造業、住宅設備製造販売、人材派遣、教育サービス、アプリ制作業
エステ業、葬祭業など、...他多数

成功事例の一部をご紹介します



2年間赤字続きだった社員が、

**半年で4倍(約3,200万円)の
売上を達成！**

27歳 男性 不動産売買仲介 営業

**入社半年で 8 棟を受注
営業部のリーダーに昇進！**

23歳 女性 住宅販売 営業

不良債権と言われた社員が

**9ヶ月で2,000万円受注！
営業部のエースにまで成長！**

26歳 男性 IT企業 営業

2年間、目標未達だった営業が

**6ヶ月連続で目標達成し、
トップ営業に！**

33歳 男性 住宅販売 営業

コミュニケーションが苦手で
受け身だった社員が

**3ヶ月で
プロジェクトリーダーに！**

32歳 男性 建築事務所 設計士

離職率42%だったメーカーが

6ヶ月で離職者がゼロに！

45歳 男性 製造業 管理職

喜びの声をご紹介します



自信もついて
最近明るくなったと
妻に言われました！



荒田先生

研修ありがとうございました。

おかげさまで2ヶ月連続で2件ずつ受注ができました。
研修前は売れないから転職も考えていたのですが、研修の中で荒田先生の言っていたセールスは心理学と言う言葉が、契約が取れ出して理解ができました。

今は仕事が楽しくなってきて頑張っていて続けて良かったです。

自信もついて妻にも最近明るくなったって言われました。

受講できて良かったです。
研修を組んでくれた会社にも感謝しています。

引き続きよろしくお願いします。

6:26



目標の数字が
2.5倍になって
給料も増えました！



荒田先生

お世話になってます。



けど、どの講義よりも具体的で分かりやすくして周りが契約をとっていく姿を見て、私もと思って教えられたことを私も必死にやりました。

元々、目標はクリアできたのですが、研修のおかげで目標の数字が2.5倍になって、給料も増えました。

お客様にありがとうと感謝されることが前よりも多くなったと感じています。
直接的か間接的かは別にして、荒田先生の研修で喜んでいる人が多いのは確かですね。

私もその一人です。
次回はご飯でも行きましょう。
増えた給料で奢りますよ。

よろしくお願い致します。

21:26



3年連続未達目標が
今年度は達成が
見えてきました！



荒田先生

お世話になっております。

先生の研修を横から見ていて現役の頃に受けたかった内容だと感じてます。

この半年間でスタッフの意識が変わって、お客様の反応が変わってきたのは監督している私も感じてます。
私が諦めていたスタッフがコンスタンスに設計申し込みが取れるようになったのは大きな収穫です。

3年連続未達だった受注目標も今年度は達成が見えてきて、代表の[REDACTED]も驚いています。

何より前のコンサルさんの時は研修時間ギリギリに会議室に来ていた者が、先生の研修だと15分前に行って質問をしていたの見て驚きました。

以前の研修では質問一つ無かった彼らが積極的に質問してるのも驚きました。

先生のいない場面でも事務所内に共通言語ができて、楽しそうにしてるみんなを見て私も営業がやりたくなっています。



About us

会社紹介

03

会社概要/代表プロフィール



株式会社Shine Labo わんぱく

■ 商 号

株式会社Shine Laboわんぱく

■ 所在地

〒530-0028

大阪市北区万歳町3-12 萬栄ビル3階

■ 設立

2022年3月14日

■ WEBサイト

<https://shine-labo-w.com/>

■ 適格請求書発行事業者登録番号

T5120001244521



株式会社Shine Labo わんぱく
代表取締役

荒田 忠輝

1974年11月 南米ボリビア生まれ。小中高と鹿児島で過ごす。

18歳でプロボクサーデビュー3勝3KO、その後身体を壊して引退。
23歳から9年間飲食業に従事。最短最速で店長に昇格するも、仕事が強引すぎてスタッフが出勤しなくなるなど挫折を経験。行動心理学を学び実践することで職場環境は改善され、連続黒字記録を樹立。32歳から不動産売買営業に転職するも、3年間最低成績の赤字社員。再度心理学を学び直したことで成績は急上昇、3年連続で売上20億円以上のトップセールスを達成し、管理職に昇格。不動産業界で10年超のキャリアを積み、43歳で独立。

現在は、不動産営業で培った営業&マネジメント経験と長年の研究実践を繰り返してきた行動心理学を活かして、できない社員をスター社員に変える人財育成の専門家/企業研修講師として活動中。



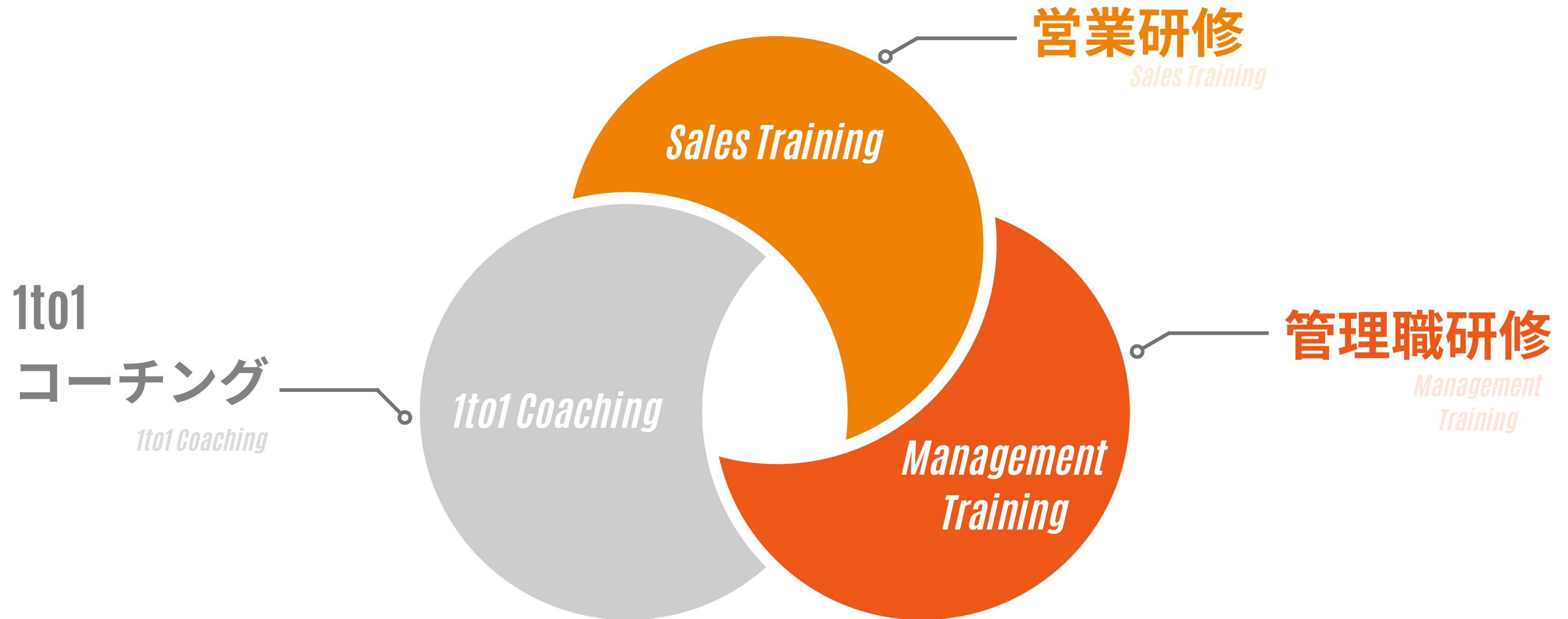
Service

サービス内容

04

サービス内容

集合研修で実践的なセールススキルをお伝えするだけでなく、
社員それぞれの能力・やる気を引き出す個人の課題解決と職場環境づくりを行うのが特徴です。



サービス内容：営業研修 - 初級研修カリキュラム -

「営業研修」では、営業社員としての揺るぎないマインドセット作りからヒアリング/プレゼンという重要なスキルなどを**現場ですぐ実践して売れる超具体的な内容に落とし込んで提供**します。

STEP 00

※別途オプションになります。

目標設定



具体的なセールススキルを身につける前に、仕事に向き合う上でのマインドセットや目標設定などを実施します。

個別
面談

STEP 01

ヒアリング



お客様の現状抱えている悩みや課題をあぶり出していく質問の仕方についての手法をお伝えします。(ロープレ実施)

個別
面談

STEP 02

提案プレゼン



磨いた質問力を駆使してお客様が抱えている課題の根本を特定し、具体的な提案をするプレゼンスキルを身につけます。

個別
面談

STEP 03

表彰式



初期研修の締めくくりとして、これまでの実践による成果に対して表彰式・オリエンテーションを実施します。

週3回ペース

学習メール配信

実践研修
に続く

サービス内容：1to1コーチング



「できない/売れない」 営業マンが生まれてしまう原因は、「適切なセールスのやり方を習得していない」のはもちろんのこと、「**個々人の課題の解決ができていない**」からなのです。



1to1を実施しない場合

集合研修を受講しても
個人の具体的な課題が
解決されず放置すると...



成果が
出ない...
やる気も
下がる...



1to1を実施した場合

個人的な悩みを解決し
たり、個人に合わせた
具体的なアドバイスを
実施すると...



全員と丁寧に実施します



やる気も
成績も
アップ！

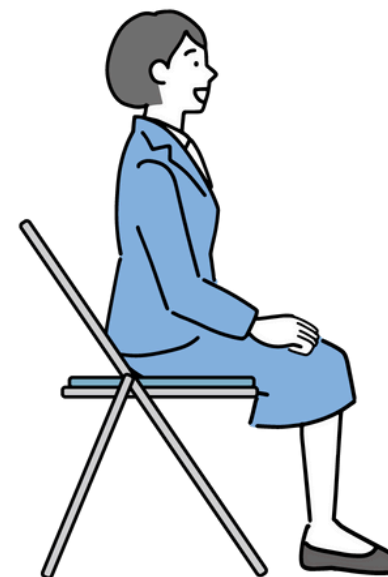


サービス内容：管理職研修

営業社員の方々がより成果を出しやすくなり、組織チーム全体の意識や生産性を上げるには管理職の方々の関わり方が非常に重要ですので、その手法を伝授する研修を実施します。

正しい1to1ができれば...

NGな関わり方



- ✓ マネジメントが楽になる！
- ✓ わざわざ指示しなくても自発的な部下が増える！
- ✓ 社員が行動にフォーカスできる！



Course

コース紹介

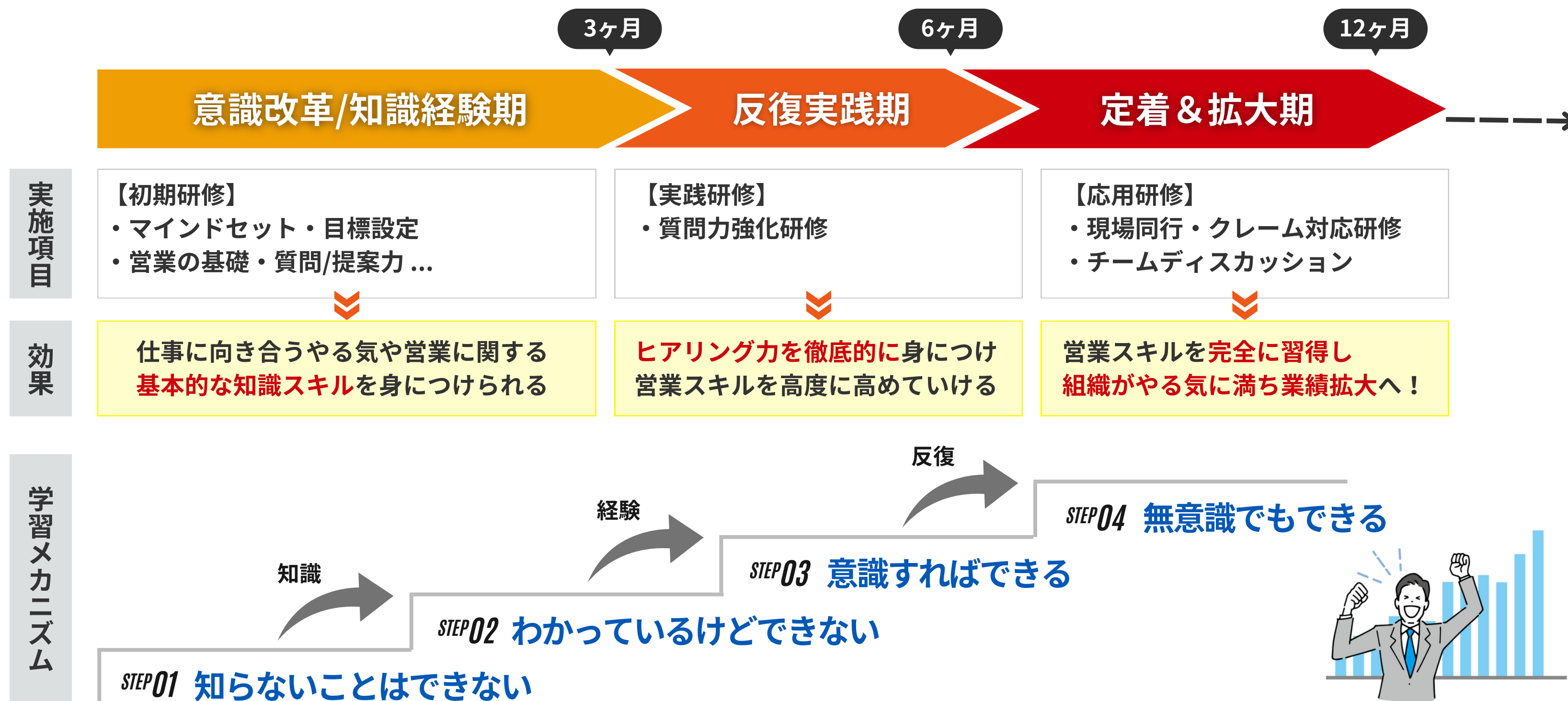
05

サポートスケジュール

※個別の状況によって時期や内容が変更になる場合があります。



弊社は、やって終わりにはならず、習得した知識や仕事への向き合い方などを最終的に社員各自が無意識的に実践できるレベルにまで落とし込む学習メカニズムを採用しています。



コース紹介

※ 研修にかかる交通費用、宿泊費用は別途実費精算となります。



	初級研修コース	反復実践コース	定着拡大コース
※ 価格は税抜表示です。			
こんな方におすすめ	業務へのやる気と基礎営業力を まずは身につけたい方	基礎から実践的な質問力まで しっかり強化していきたい方	完全に営業力を各自が習得し やる気と業績両面UPさせたい方
支援期間	3ヶ月	6ヶ月	12ヶ月
週3回メール学習配信	○	○	○
対応項目	営業初期研修 1 to 1個別コーチング ロープレ実践研修 質問力強化実践研修 応用研修 商談同行 ディスカッション	営業初期研修 1 to 1個別コーチング ロープレ実践研修 質問力強化実践研修 応用研修 商談同行 ディスカッション	営業初期研修 1 to 1個別コーチング ロープレ実践研修 質問力強化実践研修 応用研修 商談同行 ディスカッション
目標設定研修（税抜）	別途オプション	別途オプション	別途オプション
管理職研修（税抜）	別途オプション	別途オプション	別途オプション
1ヶ月当たりの金額			
基本価格（税抜）		半年継続特別割 OFF	1年継続特別割 OFF