

役職名:
御芳名:

①どの様なことに期待してセミナーに参加頂きましたでしょうか？

塩谷(特) マインド

②セミナーの満足度はいかがでしたでしょうか？

A:大満足 B:満足 C:普通 D:いまいち E:面白くない

③セミナーの時間はいかがでしたか？(結局90分近くになってしまいましたが)

A:短い B:少し短い C:丁度よい D:少し長い E:長い

④今回の内容を最初に話すとすれば誰ですか？

松本統悟

⑤その話す内容の中で「伝えたい事」「教えたい事」は何ですか？(要は頭に残った事です)

1番: や子気

2番: モチベーション

3番: 原因自分論

まだある方は:

⑥セミナーを受けて、まず何から意識をしてやってみようと思いますか？

他人を巻き込むモチベーション

⑦セミナー全体を通してご意見・ご感想をお願いいたします。

一言で「土まか」でした。

⑧次セミナーを受けるとすれば、どういった事を聴きたいですか？(自身で感じる問題点等) ご要望をよろしく願いいたします。

、 成功体験ではなく、失敗体験だけのセミナー (おたのしみ)

、 変革を促す。

※お忙しい中、ご協力 誠にありがとうございます

アンケートの中の個人を特定できる情報は、株大和JAPAN. HDで責任をもって管理し
セミナーに関する連絡及び情報案内以外には使用いたしません。

個人情報を除き、他の項目よりセミナーのお客様の声として

弊社ホームページ等に掲載させて頂く場合がございますので、予め御了承くださいませ。

役職名:
御芳名:

①どの様なことに期待してセミナーに参加頂きましたでしょうか？

益谷社長のプレゼンテーション

②セミナーの満足度はいかがでしたでしょうか？

A:大満足 B:満足 C:普通 D:いまいち E:面白くない

A

③セミナーの時間はいかがでしたか？(結局90分近くになってしまいましたが)

A:短い B:少し短い C:丁度よい D:少し長い E:長い

C

④今回の内容を最初に話すとすれば誰ですか？

母、父

⑤その話す内容の中で「伝えたい事」「教えたい事」は何ですか？(要は頭に残った事です)

1番: やり気の重要性

2番: 営業力とは

3番: 戦略マーケティング ~~の重要性~~

まだある方は:

⑥セミナーを受けて、まず何から意識をしてみようと思いますか？

モチベーションの均一を意識したいです。

⑦セミナー全体を通してご意見・ご感想をお願いいたします。

「人」として尊敬して、~~所~~「~~情~~話の方」が本当にスゴかったです！
ひきつける

⑧次セミナーを受けるとすれば、どういった事を聴きたいですか？(自身で感じる問題点等) ご要望をよろしく願いいたします。

日本人のすばらしさ 日本の在り方

※お忙しい中、ご協力 誠にありがとうございます
アンケートの中の個人を特定できる情報は、(株)大和JAPAN. HDで責任をもって管理し
セミナーに関する連絡及び情報案内以外には使用いたしません。
個人情報を除き、他の項目よりセミナーのお客様の声として
弊社ホームページ等に掲載させて頂く場合がございますので、予め御了承くださいませ。

役職名:

御芳名:

①どの様なことに期待してセミナーに参加頂きましたでしょうか？

営業成績を上げる。

②セミナーの満足度はいかがでしたでしょうか？

A:大満足

B:満足

C:普通

D:いまいち

E:面白くない

③セミナーの時間はいかがでしたか？(結局90分近くになってしまいましたが)

A:短い

B:少し短い

C:丁度よい

D:少し長い

E:長い

④今回の内容を最初に話すとなれば誰ですか？

主人

⑤その話す内容の中で「伝えたい事」「教えたい事」は何ですか？(要は頭に残った事です)

1番: ~~目的~~ 目的と目標を作る。

2番: やる気

3番: 本質を知る。

まだある方は:

⑥セミナーを受けて、まず何から意識をしてやってみようと思いますか？

毎日続ける項目を考える。

⑦セミナー全体を通してご意見・ご感想をお願いいたします。

設備の整った、快適な場所を提供して頂きありがとうございます。ご迷惑しました。

⑧次セミナーを受けるとすれば、どういった事を聴きたいですか？(自身で感じる問題点等) ご要望をよろしく願いいたします。

業務改善の方法

※お忙しい中、ご協力 誠にありがとうございます御座います

アンケートの中の個人を特定できる情報は、(株)大和JAPAN. HDで責任をもって管理し
セミナーに関する連絡及び情報案内以外には使用いたしません。

個人情報を除き、他の項目よりセミナーのお客様の声として

弊社ホームページ等に掲載させて頂く場合がございますので、予め御了承くださいませ。

役職名:

御芳名:

①どの様なことに期待してセミナーに参加頂きましたでしょうか？

予備知識なしで答わってしまった。
何を学べるのかワクワクして答わってしまった。

②セミナーの満足度はいかがでしたでしょうか？

A: 大満足 B: 満足 C: 普通 D: いまいち E: 面白くない

A

③セミナーの時間はいかがでしたか？ (結局90分近くになってしまいましたが)

A: 短い B: 少し短い C: 丁度よい D: 少し長い E: 長い

C

④今回の内容を最初に話すとすれば誰ですか？

弟 (靴屋の店長をやさむため)

⑤その話す内容の中で「伝えたい事」「教えたい事」は何ですか？ (要は頭に残った事です)

1番: リーダーは恒星であれ!

2番: 原因自分論。 - 自分を責めれば結果も変わる。

3番: 売れる営業 - やる気 x セリ方

まだある方は:

⑥セミナーを受けて、まず何から意識をしてやってみようと思いますか？

原因自分論

⑦セミナー全体を通してご意見・ご感想をお願いいたします。

プレゼンの楽しさを学びました。

モチベーションがあがり、ワクワクが覚えました。

⑧次セミナーを受けるとすれば、こういった事を聴きたいですか？ (自身で感じる問題点等) ご要望をよろしくお願いいたします。

マーケティングやマネジメント。

※お忙しい中、ご協力 誠にありがとうございます

アンケートの中の個人を特定できる情報は、(株)大和JAPAN. HDで責任をもって管理し
セミナーに関する連絡及び情報案内以外には使用いたしません。

個人情報を除き、他の項目よりセミナーのお客様の声として

弊社ホームページ等に掲載させて頂く場合がございますので、予め御了承くださいませ。

役職名:

御芳名:

①どの様なことに期待してセミナーに参加頂きましたでしょうか？

自分に対し、また、社員各々に対し不足していた「何か」を与えてくれると期待して
いました。

②セミナーの満足度はいかがでしたでしょうか？

A: 大満足

B: 満足

C: 普通

D: いまいち

E: 面白くない

A

③セミナーの時間はいかがでしたか？（結局90分近くになってしまいましたが）

A: 短い

B: 少し短い

C: 丁度よい

D: 少し長い

E: 長い

D

④今回の内容を最初に話すとなれば誰ですか？

社員（ディーノ）

⑤その話す内容の中で「伝えたい事」「教えた事」は何ですか？（要は頭に残った事です）

1番: やる気!

2番: モチベーションを自分でコントロール。

3番: 売り方

まだある方は: プレゼンの仕方, 言語の間・強弱, オチ。

⑥セミナーを受けて、まず何から意識をしてやってみようと思いますか？

音断から飲食店, 販売店, 他営業社員がどんな対応をしているかを
しっかりと観察し, 何を土台に嬉し, 何を土台に嫌いなのかを分析する。

⑦セミナー全体を通してご意見・ご感想をお願いいたします。

もっと重きかあってもいいと思います。(受講者側が)

⑧次セミナーを受けるとすれば、どういった事を聴きたいですか？（自身で感じる問題点等）
ご要望をよろしく願いいたします。

エンターテインメントについて, 演出について。

※お忙しい中、ご協力 誠にありがとうございます

アンケートの中の個人を特定できる情報は、株大和JAPAN, HDで責任をもって管理し
セミナーに関する連絡及び情報案内以外には使用いたしません。

個人情報を除き、他の項目よりセミナーのお客様の声として

弊社ホームページ等に掲載させて頂く場合がございますので、予め御了承くださいませ。

役職名:

御芳名:

①どの様なことに期待してセミナーに参加頂きましたでしょうか？

✓ 語彙が上手に聞いておりました。ai どうかう語とshakaが

期待しておりました

②セミナーの満足度はいかがでしたでしょうか？

A: 大満足

B: 満足

C: 普通

D: いまいち

E: 面白くない

A

③セミナーの時間はいかがでしたか？ (結局90分近くになってしまいましたが)

A: 短い

B: 少し短い

C: 丁度よい

D: 少し長い

E: 長い

B

④今回の内容を最初に話すとなれば誰ですか？

友人

⑤その話す内容の中で「伝えたい事」「教えたい事」は何ですか？ (要は頭に残った事です)

1番: やる気が大切だということ

2番: 原因自分論について

3番: 我々 ひとり通信の営業手法について

まだある方は:

営業の知識・技術の重要性をいかに感じました

⑥セミナーを受けて、まず何から意識をしてみようと思いますか？

やる気 (モチベーション) の ~~適度~~ 向上 ~~と~~ 事

⑦セミナー全体を通してご意見・ご感想をお願いいたします。

。営業現場の実体が分り、精神的に楽になった

⑧次セミナーを受けるとすれば、どういった事を聴きたいですか？ (自身で感じる問題点等) ご要望をよろしくをお願いいたします。

さらに実践的な営業トークを伺いたいと感じました。

※お忙しい中、ご協力 誠にありがとうございます

アンケートの中の個人を特定できる情報は、(株)大和JAPAN, HDで責任をもって管理し
セミナーに関する連絡及び情報案内以外には使用いたしません。

個人情報を除き、他の項目よりセミナーのお客様の声として

弊社ホームページ等に掲載させて頂く場合がございますので、予め御了承くださいませ。

役職名:

御芳名:

①どの様なことに期待してセミナーに参加頂きましたでしょうか？

②セミナーの満足度はいかがでしたでしょうか？

A: 大満足 B: 満足 C: 普通 D: いまいち E: 面白くない

A

③セミナーの時間はいかがでしたか？ (結局90分近くになってしまいましたが)

A: 短い B: 少し短い C: 丁度よい D: 少し長い E: 長い

C

④今回の内容を最初に話すとなれば誰ですか？

友人

⑤その話す内容の中で「伝えたい事」「教えたい事」は何ですか？ (要は頭に残った事です)

1番: 全ては(やる気)である

2番: モチベーション維持

3番: 伝え方(プレゼン)

まだある方は:

⑥セミナーを受けて、まず何から意識をしてやってみようと思いますか？

●やる気(モチベーション)の維持
↳ 100%でいれるようにどうしたらいいか意識する!!

⑦セミナー全体を通してご意見・ご感想をお願いいたします。

仕事のテクニックではなく「やる気」が営業には大切
だということを知ることができて、モチベーションの維持を大々的
にしていきたいです。

⑧次セミナーを受けるとすれば、どういった事を聴きたいですか？ (自身で感じる問題点等)
ご要望をよろしくお願いいたします。

※お忙しい中、ご協力 誠にありがとうございます

アンケートの中の個人を特定できる情報は、(株)大和JAPAN, HDで責任をもって管理し
セミナーに関する連絡及び情報案内以外には使用いたしません。

個人情報を除き、他の項目よりセミナーのお客様の声として

弊社ホームページ等に掲載させて頂く場合がございますので、予め御了承くださいませ。

役職名:

御芳名:

①どの様なことに期待してセミナーに参加頂きましたでしょうか？

売れる営業マンになれること。

②セミナーの満足度はいかがでしたでしょうか？

A: 大満足

B: 満足

C: 普通

D: いまいち

E: 面白くない

A

③セミナーの時間はいかがでしたか？ (結局90分近くになってしまいましたが)

A: 短い

B: 少し短い

C: 丁度よい

D: 少し長い

E: 長い

C

④今回の内容を最初に話すとすれば誰ですか？

同期

⑤その話す内容の中で「伝えたい事」「教えたい事」は何ですか？ (要は頭に残った事です)

1番: 意識が変われば行動が変わる、行動が変われば結果が変わる

2番: 自己モチベーション

3番: 原因自分論

まだある方は:

予防医学と対抗療法

⑥セミナーを受けて、まず何から意識をしてやってみようと思いますか？

自分のやる気を引き出すこと(方法)を実践する

⑦セミナー全体を通してご意見・ご感想をお願いいたします。

内容もそうなのですが、プレゼンセミナーその閣下の声、動き、表情
全てが参考になりました。永いお付き合いになると思いますがよろしくお願いします。

⑧次セミナーを受けるとすれば、どういった事を聴きたいですか？ (自身で感じる問題点等)

ご要望をよろしくお願いいたします。

売れる営業マンの一日の行動

※お忙しい中、ご協力 誠にありがとうございます

アンケートの中の個人を特定できる情報は、株大和JAPAN. HDで責任をもって管理し

セミナーに関する連絡及び情報案内以外には使用いたしません。

個人情報を除き、他の項目よりセミナーのお客様の声として

弊社ホームページ等に掲載させて頂く場合がございますので、予め御了承くださいませ。

役職名:

御芳名:

①どの様なことに期待してセミナーに参加頂きましたでしょうか？

今後自分が営業をして行く中でどのように様な考え方を
実施して使える様な事。

②セミナーの満足度はいかがでしたでしょうか？

A: 大満足 B: 満足 C: 普通 D: いまいち E: 面白くない

A

③セミナーの時間はいかがでしたか？(結局90分近くになってしまいましたが)

A: 短い B: 少し短い C: 丁度よい D: 少し長い E: 長い

C

④今回の内容を最初に話すとすれば誰ですか？

同期

⑤その話す内容の中で「伝えたい事」「教えたい事」は何ですか？(要は頭に残った事です)

1番: 自分のモチベーションをコントロールする事について

2番: 原因自分論の考え方について

3番:

まだある方は:

⑥セミナーを受けて、まず何から意識をしてやってみようと思いますか？

自分のモチベーションをコントロールする事がどのように意識して生きてい
自分の自信を持つ何かを増やして行くことについて。

⑦セミナー全体を通してご意見・ご感想をお願いいたします。

すごく面白かったです。でも塩谷さんのフィクションがインパクト大きすぎ、
内容よりも印象に残っています。すごくシンプルに聞く事ができ理解しやすかったです。

⑧次セミナーを受けるとすれば、どういった事を聴きたいですか？(自身で感じる問題点等)
ご要望をよろしく願いいたします。

自分のモチベーションコントロールする為のどう意識が大切なのか。

※お忙しい中、ご協力 誠にありがとうございます

アンケートの中の個人を特定できる情報は、㈱大和JAPAN. HDで責任をもって管理し
セミナーに関する連絡及び情報案内以外には使用いたしません。

個人情報を除き、他の項目よりセミナーのお客様の声として

弊社ホームページ等に掲載させて頂く場合がございますので、予め御了承くださいませ。