

2013年12月25日
株式会社 KADOKAWA
株式会社バリューアップブレン

報道関係者各位

「飲み会」でのコミュニケーションの極意が遂に書籍化！

『やっぱり、飲みにケーションでしょ！』は7つのルールで誰でも「飲み会」の達人になれる！

誰とでも仲良くなれる！そこには実に単純明快なルールが存在した。

株式会社 KADOKAWA 角川学芸出版ブランドカンパニー(東京都千代田区)より、「飲み会」を活用して人もお金も情報もすべてを引き寄せるコミュニケーションの極意を書籍化した『やっぱり、飲みにケーションでしょ！』が刊行されました。



■この書籍について

この書籍は、著者である株式会社バリューアップブレン代表取締役の細田収が人

見知りでクビ寸前のダメ営業マンから、「飲み会」を活用することで7年間で100億円の売上を叩き出すトップセールスマンになっていく過程で培った、会社員、経営者、主婦、学生など、どんな職業でも必ず役立つ人もお金も情報もすべてを引き寄せるコミュニケーションの極意を紹介。

誰でも簡単にできるように、初対面の相手と信頼関係を築くための「飲みにケーション」のルールを7つに整理。これを実践することで誰とでも友人のように仲良くなることができ、信頼関係が築ければ、プライベートもビジネスもすべてが好転していきます。また、書籍にはそんな「飲みにケーション」の場の主催者になるための具体的な方法と注意点も書かれています。

■「飲みにケーション」は「飲み会」以外でも活用できる

「飲みにケーション」とは、単にお酒を飲んで盛り上がり！というものではありません。「飲み会」という場で、人と人が仲良くなっていく過程で行われているお互いの「コミュニケーション」のことです。

職場や仕事を離れた“オフ”の状態、相互理解を深めていくプロセスが「飲みにケーション」ですから、お酒が重要なのではなく、相手を深く理解し、自分のことも知ってもらうための「コミュニケーション術」そのものが重要となります。

ですので、この「飲みにケーション」はお酒がある「飲み会」の場だけでしか使えないものではありません。たとえお酒が飲めない人でも、ランチやコーヒーブレイクなど「飲み会」以外の幅広いシーンで活用することができます。

■「7つのルール」を実践すれば誰とでも信頼関係がつかれる

相手に自分の話を伝える、部下を動かす、お客様をその気にさせる、そんなスキルやテクニックはたくさんあります。しかし、単にそれだけを使おうとしても、そこにお互いの「信頼関係」がなければ残念ながら相手を動かすことはできません。

「飲み会」の場で、相手と信頼関係を構築していくのが「飲みにケーション7つのルール」です。このルールを実践すれば、初対面の相手でもお互いのことを深く理解することができ、相手にたくさん話してもらうことで、たとえ人見知り、口下手な方でも会話が盛り上がり、信頼関係を築いていくことができます。

■本書の内容

第1章 そもそも「コミュニケーション」がズれている！？

第2章 クビ寸前からの挑戦~ダメ営業マンが7年で100億円売り上げるまで~

第3章 誰でもできる!「飲みにケーション」7つのルール

第4章 飲み会の主役になり、人生の主役になる

第5章 なぜか好かれる人の6つの習慣

■著者プロフィール

細田 収(ほそだ おさむ)

株式会社バリューアップブレイン 代表取締役

営業戦略プロデューサー。セミナー営業コンサルタント。研修講師。

1967年生まれ。埼玉県出身。

早稲田大学卒業後、大手不動産会社に入社。用地買収から販売まで一連のマンション開発事業を経験し、32歳でヘッドハンティングされ生命保険会社に転職。完全歩合給型の保険営業マンとして華々しくデビューするも、話を聞いてくれる友人知人がなくなった途端に「見込み客ゼロ」状態に陥る。何とかしようと異業種交流会などに参加して新規開拓を試みるも、「売り込みと思われたくない」という思いと自分が思っていた以上に人見知りの性格がわざわざい全く成果が上がらず、「初対面の人にしっかり営業できない」という衝撃的事実に気づく。

そんな退職寸前状態のある時、友人の一言をきっかけに一念発起して「人間関係を築いてから営業する手法」を徹底的に研究。試行錯誤の末にセミナーや懇親会を活用した独自の営業法を構築し、その後は業界トップ6%しか入会できないMDRTに7年連続入会を果たすトップセールスマンとなる。

マネージャーとして新人営業マンの採用・育成に携わった後に独立し、株式会社バリューアップブレインを設立。現在は、自ら実践してきた手法をもとに営業が苦手な起業家・士業等の「営業の仕組み改善・売上げアップ」サポートやファイナンシャルアドバイスを行っており、わかりやすさと実践しやすさで効果が高いと評判。セミナー講師としても活躍中。自身の営業術をテーマにしたセミナーは満席が続くほどの人気セミナー。

著書に「見込み客が勝手に増え続ける仕組み」(日本実業出版社)がある。

■商品情報

著者:細田収

定価:1,300 円+税

ページ数:222 ページ

判型:四六判

ISBN 978-4-04-653939-7-C0030

初版発行:2013 年 12 月

【会社概要】

会社名 : 株式会社バリューアップブレイン

設立 : 2013 年 4 月

代表取締役 : 細田 収

資本金 : 100 万円

事業内容 : 営業の仕組み作りコンサルティング 社員向け研修の企画・運営
各種セミナー・講座等企画・運営 保険営業パーソン営業力強化支援

代表電話:03-4330-2258

URL : <http://www.valueup-brain.com>

Eメール:info@valueup-brain.com

【お問合せ先】

株式会社 KADOKAWA 角川学芸出版

編集担当:伊藤直樹

TEL:03-52157831

FAX:03-5215-7832

〒102-8177

東京都千代田区富士見 2-13-3

Eメール:ito-n@kadokawa.jp