

参加要領

■受講スタイル：オンライン

※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。あらかじめご了承ください。

■受講対象：経営者、経営幹部、一般社員

※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

■受講料：(税込)

	法人会員	一般
1名	220,000円	242,000円
複数参加	198,000円/名	

※法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。  
 ※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。  
 ※恐れ入りますが、振込手数料はご負担ください。  
 ※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。

■ご案内：当日のご案内や資料はメールでお送りします。ただし、必要に応じて、お電話・郵送・FAXをさせていただくこともあります。

セミナーの特性上、12日間すべての日程へのご参加をお願いしております。何卒ご了承ください。

※新型コロナウイルス感染症対策につきましては、NISSOKENのホームページをご確認ください。  
 ※講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。  
 ※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。  
 ※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。  
 ※申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、開催方法を変更したり、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

お問い合わせ先

■大阪研修センター TEL(06)6388-7741 FAX(06)6388-7739

■東京研修センター TEL(03)5632-3030 FAX(03)5632-3051

■福岡研修センター TEL(092)475-1466 FAX(092)482-8392

■名古屋研修センター TEL(052)483-0471 FAX(052)483-0500

■札幌研修センター TEL(011)729-2141 FAX(011)729-2145

■広島営業所 TEL(082)502-6281 FAX(082)502-6282

■シリコンバレーオフィス



**メールアドレスご入力の際 ご注意ください**

個人のメールアドレスをご入力ください。代表アドレスや役職アドレスは登録できません。(例:「info@」「postmaster@」「ceo@」など)

NISSOKENのセミナーは 全国**1万4,260社**の企業で導入され、これまでのべ**106万607名**の皆様にご受講いただいております。



**セミナー事業**

- ・階層別、体系的なセミナーの開催
- ・ラーニングアプリGrowthCollege
- ・講演会、講師派遣
- ・海外視察

**コンサルティング事業**

- ・経営指導、経営コンサルティング
- ・財務診断、社風診断
- ・経営診断および指導

**出版事業**

- ・月刊『理念と経営』の出版、販売
- ・NISSOKEN可能思考・メソッドSA自己成長コース
- ・朝礼教材『13の徳目』の製作、販売
- ・ビジネス書籍の出版、販売
- ・各種教材の開発、販売

お申し込み方法

セミナー情報、お申し込みはコチラ



QRコードまたはNISSOKENホームページからお申し込みください

ホームページ  
<https://www.nisouken.co.jp/>

セールスマーケコーチング 検索

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～  
 ○本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKENグループ((株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)CODコンサルタント・(株)企業研修・Webinar Japan(株))のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。  
 ○お客様からいただきました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。  
 ○NISSOKENグループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

# 顧客エンゲージメントを高める セールスマーケ・コーチング 6か月プログラム 熱狂的なファンを創り出そう!!

我々の競争相手は  
 競合他社ではない!!  
 “真”の競争相手は、目まぐるしく変化する

「顧客の〇〇」そのものだ!!

お客様の  
**ペインポイント**  
 を探れ!

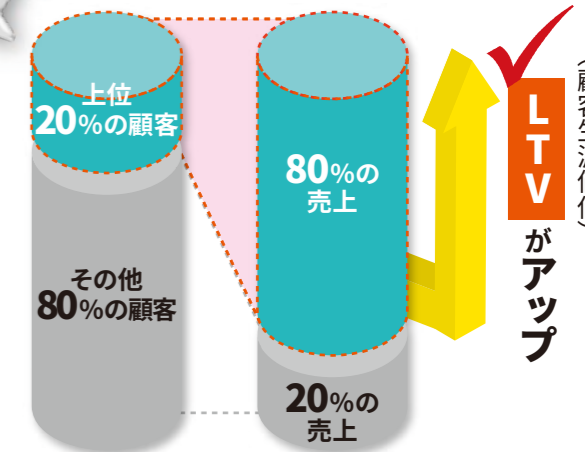
- ① 社会のお困りごとは何か?
- ② 真の顧客のお困りごとは何か?

お客様の  
**ゲインポイント**  
 を探れ!

- ① 社会が求めている自己実現の欲求は何か?
- ② 顧客が本当に欲しいものは何か?

ココに注目!

顧客エンゲージメント(愛着心)を高める



◆パレートの法則  
 顧客の上位20%が売上の80%を占める

こんな方におすすめです!

- ① お客様の本音を引き出したい方
- ② コーチングをゼロから学びたい方
- ③ コーチングをセールスに活かしたい方
- ④ マーケティングに興味をもっている方
- ⑤ コミュニケーション能力を飛躍的に向上させたい方
- ⑥ 自分や他者のモチベーションを高めたい方
- ⑦ 成果をつくり出す人の思考や行動パターンを身につけたい方
- ⑧ 影響力と説得力を身につけたい方



講師 田舞 富太郎  
 NISSOKENセミナー講師

【主な担当セミナー】  
 ・NISSOKEN可能思考・メソッドSA自己成長コース  
 ・企業内教育インストラクター養成コース(TT)  
 ・THEマスターコミュニケーション6か月プログラム  
 ・企業内マネジメントコーチングプログラム

スマートフォンやSNSの普及とテクノロジーの進化によって、企業と顧客は、いつでもどこでもつながることが可能になりました。このデジタルの時代だからこそ、「顧客との関係性をより強固にしたい」とあなたは考えているはず。しかし、商品情報の入手方法や購買動機などの消費行動も大きく変わり、商品に対して不満をもって、なかなか声にださないという顧客の行動は、今も昔も変わらず、「顧客の本音をさぐり、理解する」ことは難しいものです。

21世紀は、情報やモノがあふれ、社会的に多くの問題を抱える難しい時代でもあり、企業が消費者の感情(ニーズ)と正しく向き合うことが必要不可欠です。だからこそ、顧客とのエンゲージメントを高めて、あなたの思いや理想、理念、ビジョン、使命を共有し、未来を「共創する」顧客との関係性づくりが急務なのです。

2023年 セミナー日程 ◆毎講 13:00~18:00 ※実習の状況により、終了時間が30分程度前後することがあります。

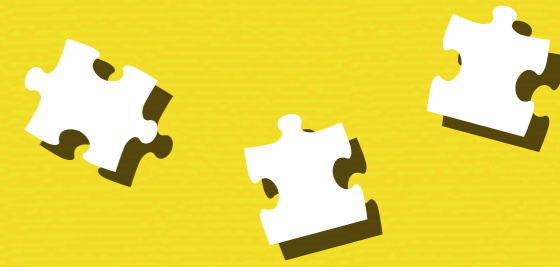
	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
	7月14日(金)	7月27日(木)	8月10日(木)	8月25日(金)	9月8日(金)	9月28日(木)
第3期 オンライン	第7講	第8講	第9講	第10講	第11講	第12講
	10月13日(金)	10月27日(金)	11月10日(金)	11月24日(金)	12月8日(金)	12月22日(金)

※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。あらかじめご了承ください。





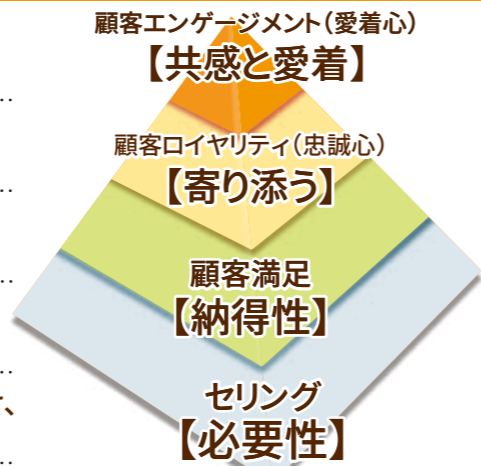
# お客様の『ペインポイント』と『ゲインポイント』を探り、 顧客の中の顧客(ファン)をつくらう!!



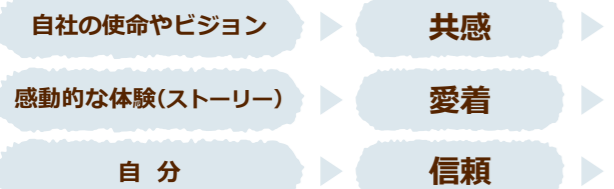
## セールス×マーケ・コーチは **新たな価値を創造する人!**

### セミナー概要

- 1 セールス(販売、店売、接客、営業)にコーチングを活用して業績を向上させます。
- 2 顧客の立場でモノゴトを考える(見る・聴く・感じる)マーケティング思考力を身につけます。
- 3 お客様の愛着心を高めて、関係性を築き、差別化と独自性を表現します。
- 4 顧客に寄り添い、一緒に幸せになるような目標設定の仕方を学びます。
- 5 共感する(してもらう)力を磨き、情報を入手する五感を磨き続け、徹底的にリサーチ力を高めます。



[ お客様に提供するもの ] [ お客様から得られるもの ]



顧客エンゲージメントが高まると...

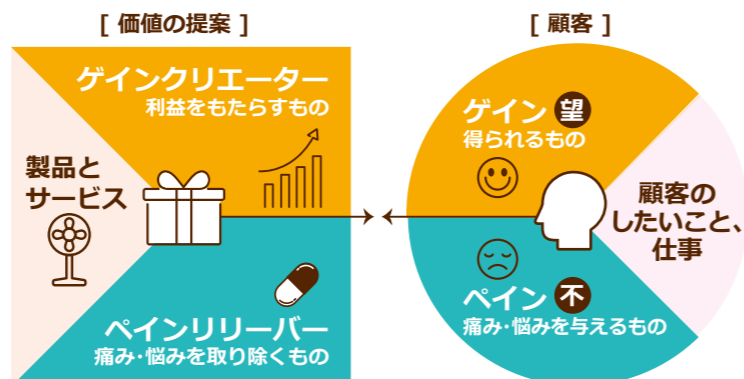
- ・リピート客(購入)が増える
- ・良い口コミが発信される
- ・紹介してもらえる
- ・情報をフィードバックしてもらえる

その結果  
業績が上がる  
顧客数が増える  
持続的に成長する

### 消費者の購買心理の流れ



### バリュー・プロポジションキャンパス



### 実践型・対話形式のワークが豊富!

ディスカッションや対話形式のワークを取り入れ、呼吸するようなインプットとアウトプットの循環が、参加者相互の深い気づきを促します。

**顧客の**  
ニーズを引き出すための  
4要素を徹底的に学ぶ!

- ①ラポール(共感・洞察)
- ②ニーズの把握
- ③顧客の動機づけ
- ④プレゼンテーション

顕在ニーズ

潜在ニーズ

### コラーのマーケティング

POINT 4.0 5.0

**個**客の自己実現を目指す  
マーケティング

消費者は自己の精神的価値を  
満たすことを求めている

購入してもらうだけでなく、  
顧客エンゲージメントを向上させる  
必要がある!!

### セミナーカリキュラム

- 第1・2講 LTV(ライフタイムバリュー・顧客生涯価値)を増やすためのコミュニケーションの原理原則
- 第3・4講 顧客の体験的な価値を知り、セールス×マーケコーチングメソッドの実践
- 第5・6講 顧客が求めている真のニーズは、実は、〇〇に隠されている
- 第7・8講 バリュー・プロポジションキャンパス思考を身につけよう
- 第9・10講 顧客の好きな言葉で購買意欲を高めるコミュニケーション手法
- 第11・12講 どんなに良いものでも、顧客の購買意欲はその伝え方で決まる

### 成功事例

株式会社ルックワン 様  
(眼鏡の販売)

お客様のニーズを徹底的にヒアリング。すぐに商品の説明をせず、36万円の補聴器の成約に繋がった。



サカイサイクル株式会社 様  
(自転車の修理・販売)

受注目標580万円→結果657万円達成。コロナ禍でイベント催事の中止があったが、セミナーで学んだことを新規営業で活かし、目標達成。



株式会社瀬瀬建設 様  
(リフォーム)

案件の仮審査6件→お申込み5件繋がる(この方は可能思考未受講でセールスマークが初受講)



株式会社copia 様  
(オーダースーツ)

来店理由や価値観をヒアリング。スーツ1着を購入するつもりだった顧客が、結果3着購入。顧客単価55万円アップに繋がる。



### 受講生の声



セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

私自身、社長でありながら伝え方が下手で悩んでいました。セールスが下手な社長は致命的です。このセミナーは特別な価値を感じていますので、さらに受講し、極めるまで受講したいと考えています。

どんな気づきや学びがありましたか?

人は年齢や立場や経験によってそれぞれ受け止め方が異なります。そうした異なる感性をもった人と心で会話ができたら人生

がもっと豊かになります。学んだことを意識して実践して楽しい人生を送りたいと思います。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

社風や人間関係、業績が見違えるほど良くなりました。何より、自分の生き甲斐が明確になったことが最大の収穫です。自分の存在価値や使命感が明確になり、人生の充実感が得られました。仕事を通じて、身近な人達に心から双方感謝される存在であり続けることを一生、努力しようと思います。



セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

コーチングをベースにした問いかけの力を身に付け、お客様のお困りごとや課題やニーズを引き出せる会社になっていきたいと思い、参加しました。

どんな気づきや学びがありましたか?

「企業は問題解決業である」と知識としてはありましたが、実際、知っている様で知らないまま経営している事に気がきました。お客様が本当に何を求められているのか、真の顧客ニーズを知らないことへの危機感を覚え、新たな価値づくりのために徹

底的にお客様の立場になっていこうという方針に舵を切りました。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

継続した顧客がいたことで、お客様のお役に立てていると妄信的になっていた部分を改めようと思いました。2023年度の方針を「サービス業として事業を再構築する一年」として、製造業という認識を捨てて、私たちはサービス業として自社を捉え直して行こうという努力を始めました。今後も学ぶことは忘れず、それと並行して実践していくことを意識して、経営者として成長していきたいと思っています。



セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

経営が安定した時にコロナ禍となり、業績は下がっていく一方で。打合せ・見積り・見直し・資料作成を幾度か繰り返し、ようやく成約となる仕事ですが、途中で断られた時には、経費と無力感のマイナスしか残りません。その負のスパイラルを脱却し、業績を上げたいと思い受講しました。

どんな気づきや学びがありましたか?

お客様が本当に求めていることは何かを理解する手法として、感性・理論・心理学・脳科学など幅広い切り口は、すぐに実践で

きる学びばかりでした。また、自社の商品・サービスと、お客様のペイン・ゲインポイントとを照らし合わせ、自社の強みをどうアプローチすればいいのかがわかりました。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

既存のヒアリングブックを改善し、顧客の思いに寄り添いながらコーチングを活かした対話により、顧客との関係性構築がより早くなりました。紹介率も上がり、成約までの時間は驚くほど短縮できています。この学びを社員さん全員と共有し、必ず業績を回復します!