

# 熱狂的なファンを創り出そう!!

## 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 プログラム(2日間)

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!!

ココに注目! 顧客エンゲージメント(愛着心)を高める



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?

こんな方におすすめです!

- ① コーチングをセールスに活かしたい方
- ② マーケティングに興味をもっている方
- ③ コミュニケーション能力を飛躍的に向上させたい方
- ④ お客様の本音を引き出したい方



講師 **田舞 富太郎**  
日創研セミナー講師  
[主な担当セミナー]  
・可能思考セミナー(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)  
・企業内マネジメントコーチングプログラム  
・ビジョナリーコーチング エグゼクティブ6ヶ月プログラム

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、今も昔も変わりません。「顧客の本音をさぐり、理解することは難しいままです。  
**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。

**2025年 セミナー日程** 開催時間 1日目 10:00~18:00 / 2日目 9:00~17:00 ※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。

東京ハイブリッド開催  
リアル・オンライン  
**10月2日(木)・3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。

## 参加要領

■ 受講スタイル:【ハイブリッド開催】  
リアル(東京研修センター)または 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	88,000円	96,800円

※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。

**セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料の受け渡し等は、「NISSOKENマイページ」で行います。**

※初回のみアカウント登録が必要です。  
アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。  
一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、あらかじめご了承ください。  
(例:「infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)  
※NISSOKENホームページから、ご利用ガイドがご覧いただけます。

※ 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。  
※ 駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。  
※ 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、開催方法の変更、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。

## 会場・お問い合わせ先

**東京研修センター**  
〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7  
TEL (03) 5632-3030  
FAX (03) 5632-3051



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

■ 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

## お申し込み方法

NISSOKENホームページからお申し込みください  
セールスマーケコーチ 検索  
<https://www.nisouken.co.jp/>



NISSOKENのセミナーは 全国**1万4,442社**の企業で導入され、これまでのべ**109万名**の皆様に受講いただいています。

セミナー事業	コンサルティング事業	出版事業
<ul style="list-style-type: none"> <li>・階層別、体系的なセミナーの開催</li> <li>・ラーニングアプリ・グロースカレッジ</li> <li>・講演会、講師派遣</li> <li>・海外視察</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営指導、経営コンサルティング</li> <li>・財務診断、社風診断</li> <li>・経営診断および指導</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・月刊「理念と経営」の出版、販売</li> <li>・朝礼教材「13の徳目」の製作、販売</li> <li>・ビジネス書籍の出版、販売</li> <li>・各種教材の開発、販売</li> </ul>

「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)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。

# 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

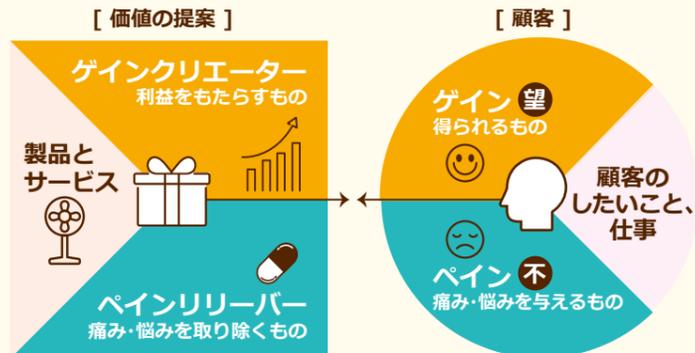
- 1 セールス(販売、店売、接客、営業)にコーチングを活用して業績を向上させます。
- 2 顧客の立場でモノトを考える(見る・聴く・感じる)マーケティング思考力を身につけます。
- 3 お客様の愛着心を高めて、関係性を築き、差別化と独自性を表現します。
- 4 顧客に寄り添い、一緒に幸せになるような目標設定の仕方を学びます。
- 5 共感する(してもらう)力を磨き、情報を入手する五感を磨き続け、徹底的にリサーチ力を高めます。



## 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

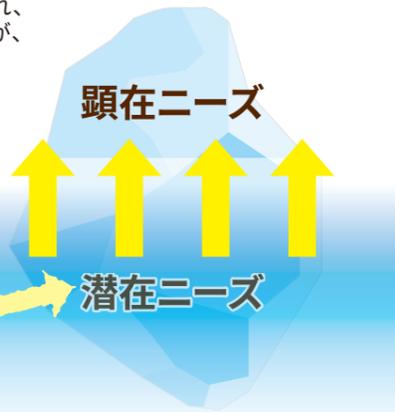


## 実践型・対話形式のワークが豊富!

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



## コトラーのマーケティング

POINT 4.0 5.0

**顧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

購入してもらっただけでなく、  
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

- 1 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
- 2 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
- 3 ペインポイントとゲインポイントの引き出し方の理解
- 4 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

## 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。



サイ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。



株式会社頼頼建設 様  
(リフォーム)  
これまでのマネジメントコーチングに  
加え営業に役立つ知識の習得がで  
き、案件の仮審査6件→お申し込み5  
件に繋がる。



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



池澤加工株式会社  
代表取締役  
池澤 寿弘 様  
製造業・倉庫業  
(千葉県)

**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涯、努力し  
ようと思います。



2018年10月号  
月刊「理念と経営」  
『逆境!その時、経営者は...』  
掲載企業



株式会社ナスク  
代表取締役  
永田 能久 様  
製造業 (熊本県)

**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  
実に気付きました。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、お客様のお役に立ってい  
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  
思います。



2023年3月号  
月刊「理念と経営」  
『企業事例研究2』掲載企業



有限会社  
マックユニオン  
専務  
村田 敦子 様  
建築業 (石川県)

**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、業績は下がっていき  
一方でした。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  
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!



2023年6月号  
月刊「理念と経営」  
『お客様の喜びをつくれ!』  
ピックアップ企業