

参加要領

■受講スタイル： オンライン

■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(オーナー会員)	一般
1名	220,000円	242,000円
2名	198,000円/名	220,000円/名
3名以上	176,000円/名	198,000円/名

※フレックスコースが使用できます。  
 ※お申込み受付後、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： セミナー当日のご案内やセミナー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をさせていただきますことあります。  
 ※個別にお送りする内容のため、共通(代表)のアドレスでは登録できません。あらかじめご了承ください。

※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・感染拡大などの状況によっては、開催方法を変更したり、延期や中止を行う場合があります。予めご了承ください。

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。遅刻、中抜け、早退、欠席が見込まれる場合は、ご参加いただけません。何卒、ご了承ください。

会場・お問い合わせ先

**大阪研修センター**  
 〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5  
 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



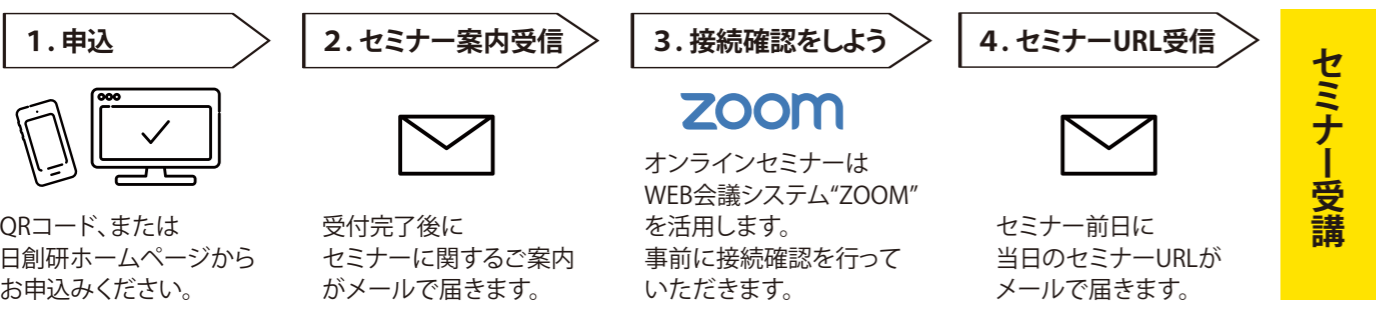
メールアドレスご入力の際 **ご注意ください**

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)

オンラインセミナーご受講にあたっての注意点

- ご参加にあたり以下の点をお守りください。
1. 1人につき1台のパソコンとイヤホン、WEBカメラをご用意ください。
  2. 申込をされていない方の周りでの聴講は固く禁止させていただきます。
  3. セミナー画面を撮影、録画、録音は固く禁止させていただきます。
  4. 個人情報を守るために別途ルールがございますのでお守りください。

オンラインセミナーの受講の流れ



お申込み方法

セミナー情報、お申込みはコチラ

QRコードまたは日創研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/>

パソコン

「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、お客様より頂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きますことあります。  
 ○お客様から頂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頂くことにより、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×マーケティング・コーチング**  
 6か月プログラム

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!

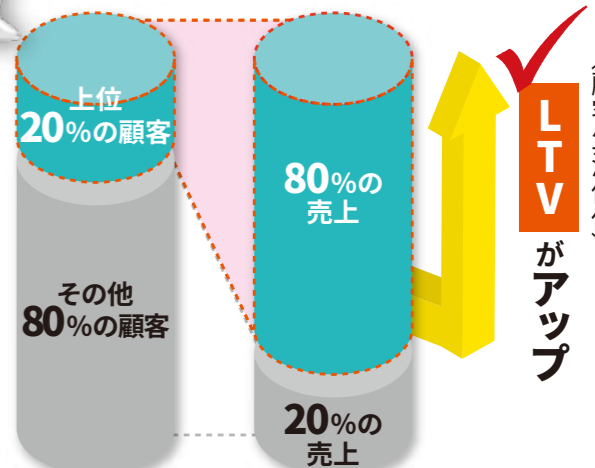
- ① 社会のお困りごとは何か?
- ② 真の顧客のお困りごとは何か?

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

日創研 取締役  
 コスモ教育出版 取締役

【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
- ・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 8か月プログラム

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も、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。

2021年 セミナー日程 ◆1日目・2日目 13:00～18:00 ※実習の状況により、終了時間が30分程度伸びることがあります

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
第1期	4月27日(火)	5月27日(木)	6月28日(月)	7月26日(月)	8月26日(木)	9月21日(火)
オンライン	28日(水)	28日(金)	29日(火)	27日(火)	27日(金)	22日(水)

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。遅刻、中抜け、早退、欠席が見込まれる場合は、ご参加いただけません。何卒、ご了承ください。

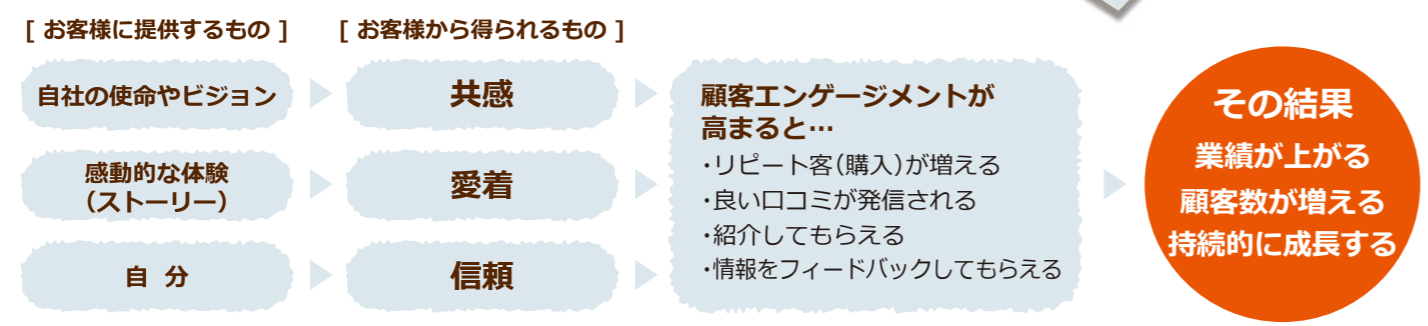
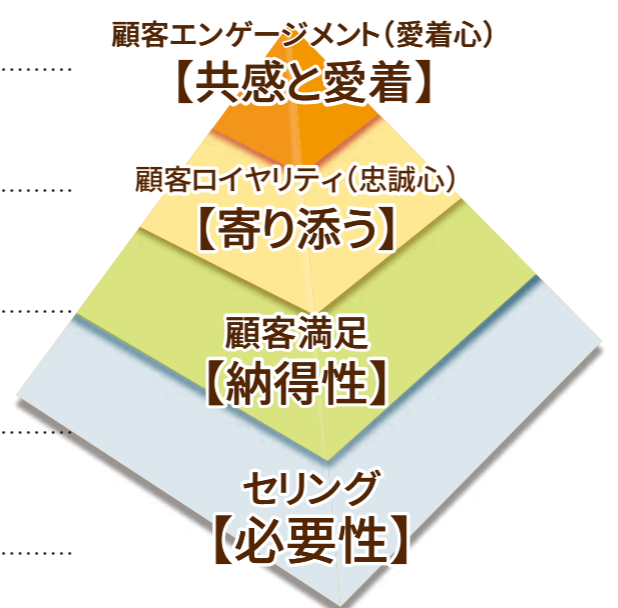
# 顧客エンゲージメントは、お客様との愛着度を高めること

## 「先の見えない時代」にこそ必要な「お客様」との正しい向き合い方とは？

### 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。



#### 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



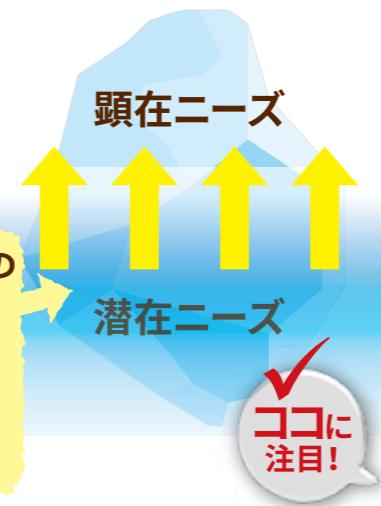
#### 実践型・対話形式のワークが豊富！

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。

#### 個客の

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 1.0~4.0

マーケティング 1.0	生産主導のマーケティング (製品をいかに販売するか)
マーケティング 2.0	顧客志向のマーケティング (必要とされるものをどうつくるのか)
マーケティング 3.0	価値主導・人間中心のマーケティング3.0 機能だけでなく、精神的な満足感を追求 製品のイメージや価値、企業文化の向上
マーケティング 4.0	個客の自己実現を目指すマーケティング

#### セミナーカリキュラム

- 第1講 LTV(ライフタイムバリュー・生涯顧客)を増やすためのコミュニケーションの原理原則
  - ①顧客のエンゲージメント(愛着心)を高めるための絶対条件
  - ②顧客思考を身につけて本音(インサイト)を引き出すコーチングメソッド
- 第2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
  - ①セールスコーチングメソッドを体得し、マーケティング思考を身につける
  - ②顧客が〇〇を、知って、買って、使って、ファンになる原理原則とは？
- 第3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
  - ①ペインポイントやゲインポイントの真の引き出し方
  - ②顧客が〇〇を購入するときに大切にしている価値観とは？
- 第4講 バリュー・プロポジションキャンバス思考を身につけよう
  - ①顧客が求めている体験的エクスペリエンスは何か？
  - ②自分が「売る!」のではなく、顧客に「買ってもらう!」心理的アプローチ
- 第5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
  - ①購買意欲を飛躍的に高めて魅了する脳科学的アプローチ
  - ②顧客の「買いたい、でも動けない」という感覚に寄り添うポイント
- 第6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
  - ①プレゼンテーション(ナラティブ・ストーリーテリングとメタファー)のトレーニング
  - ②我は何者か?顧客を人生のヒーロー・ヒロイン(主人公)にするには？