

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	

※フレックスコースが使用できます。  
※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。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。

※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・感染状況により、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)

オンライン受講の際のお願い

個室でお一人で受講できる環境を推奨します	受講生以外の方のぞき見や聴講は禁止です	WEBカメラとイヤホンを準備してください	仮想背景は使用しないでください	セミナー画面の撮影・録画・録音は禁止です	接続トラブルの際に電話でサポートいたします

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

「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

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!

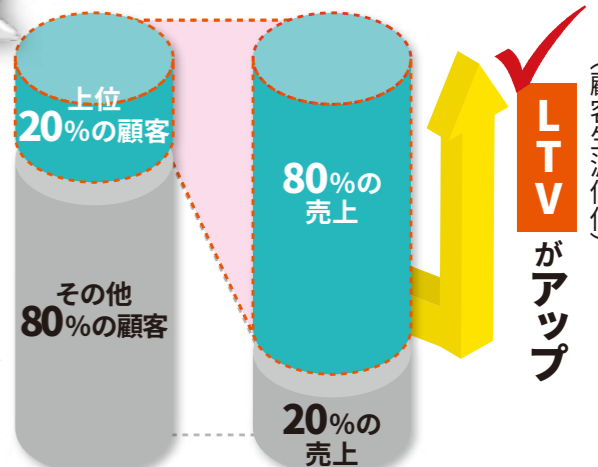
- ① 社会のお困りごとは何か?
- ② 真の顧客のお困りごとは何か?

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 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
  - ・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も、なかなか声にださないと顧客の行動は、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。

2022年 セミナー日程 ◆毎講 13:00~18:00

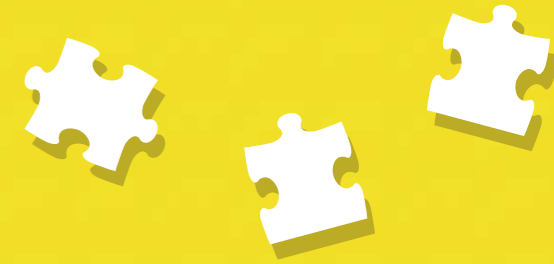
※実習の状況により、終了時間が30分程度前後することがあります。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
第2期 オンライン	5月18日(水)	5月30日(月)	6月10日(金)	6月23日(木)	7月6日(水)	7月19日(火)
	第7講	第8講	第9講	第10講	第11講	第12講
	8月3日(水)	8月16日(火)	8月30日(火)	9月14日(水)	9月28日(水)	10月12日(水)

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

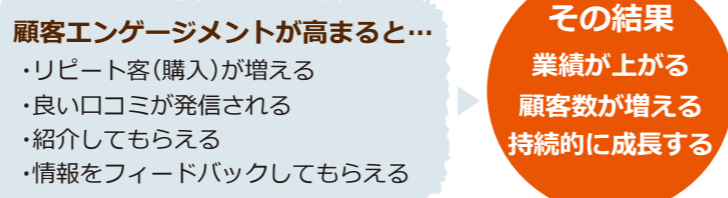
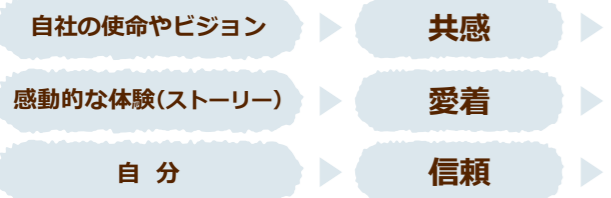


## セールス×マーケ・コーチは新たな価値を創造する人!

### 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 ]



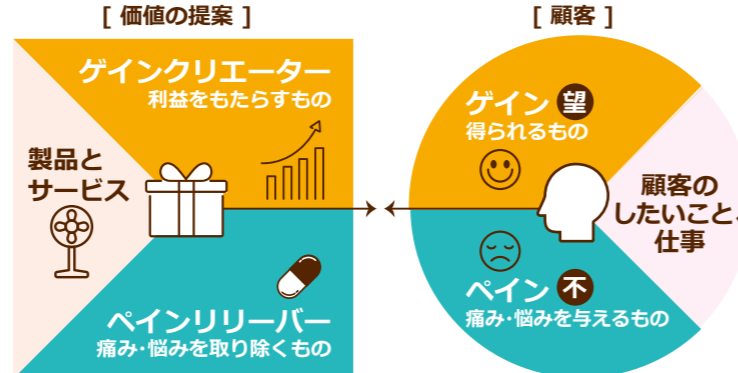
### セミナーカリキュラム

- 第1・2講 LTV(ライフタイムバリュー・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  
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  
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7・8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!」ではなく、顧客に「買ってもらう!」心理的アプローチ
- 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  
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  
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?

### 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バス



### 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つながった。



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。



株式会社繚繚建設様 (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ケが初受講)



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。



### 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	顧客の自己実現を目指すマーケティング

### 受講生の声



株式会社繚繚建設 代表取締役 繚繚 雅文様 (岐阜県)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。  
注文住宅の営業をしています。情報過多社会の中、お客様の本音を掴むのが一段と難しくなっていると感じます。そんな時代だからこそ、お客様とのエンゲージメントを高めて、自社の経営理念やビジョンに共感していただける関係づくりが必要である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?

真の競争相手は競合他社ではない。目まぐるしく変化する顧客のニーズそのものであり、そのニーズをどのように掴んで

いくかを学ぶことができました。その結果、顧客の本音を聞き出せるようになりました。

#### 自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

自分がこれまで学んできたマネジメントコーチングをベースに、さらに今回セールス×マーケ・コーチングを学んだことで、お客様の本音をより引き出しやすくなりました。自社の経営理念である「お客様の喜ぶ家づくり、人づくり」を実践し、同時に今回学んだことを生かし、自社のファンづくりにもっと力を入れていきます。

