

参加要領

- 会場：東京研修センター・大阪研修センター・福岡研修センター
- 定員：各42名様限定
- 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)

	オーナー会員	一般
1名	165,000円	181,500円
2名	148,500円/名	163,350円/名
3名以上	132,000円/名	145,200円/名

※お申込み受付後、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。
※受講開始3日前までに、お振込をお済ませください。
※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。

セミナーの特性上、6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。

※セミナー中の撮影・録音・パソコンの使用は、お断りさせていただきます。
※暴力団関係者(準構成員等含む)・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。
※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。
※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。
※自然災害などにより、開催日の変更や中止を行う場合があります。

メールアドレスご記入の際 個人メールアドレスをご記入ください。ご注意ください
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)

会場所在地・お問い合わせ先

東京研修センター TEL(03)5632-3030
〒136-0076 FAX(03)5632-3051
東京都江東区南砂2-2-7
申込FAX (0120)938-321

大阪研修センター TEL(06)6388-7741
〒564-8555 FAX(06)6388-7739
大阪府吹田市豊津町12-5
申込FAX (0120)757-275

福岡研修センター TEL(092)475-1466
〒812-0013福岡市博多区 FAX(092)482-8392
博多駅東2-8-27博多駅東バネビル5F
申込FAX (0120)021-746

■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



お申込み

パソコン スマートフォン

セールスコーチング3か月

ホームページ
https://www.nisouken.co.jp/

FAX 下記の申込書をご記入の上
ご受講される会場宛にお送りください

顧客の愛着心(エンゲージメント)を高める セールス・コーチング 3か月プログラム

定員
42名
限定

我々の競争相手は競合他社ではない!!
“真”の競争相手は「〇〇」だ!!

ゲインポイントを探れ!
社会が求めている自己実現の欲求は何か? 顧客が本当に欲しいものは何か?

ペインポイントを探れ!
社会のお困りごとは何か? 真の顧客のお困りごとは何か?

こんな方におすすめです!

- コミュニケーション能力を飛躍的に向上させたい方
- 自分や他者のモチベーションを高めたい方
- 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
- 影響力と説得力を身につけたい方
- お客様のお役に立っているという実感を持ちたい方
- お客様の本音を引き出したい方
- これまでの営業手法に、違和感を感じている方
- 初めてコーチングを学びたい方
- コーチングをセールスに活かしたい方
- マーケティングに興味をもっている方 など



日創研 セミナー講師
田舞 富太郎

主な担当セミナー
・可能思考セミナーSA 自己成長コース・SGA 目標実現コース
・企業内マネジメントコーチング6か月プログラム
・人間関係を良くして楽しく生きる心理学セミナー(TA)
・Theマスターコミュニケーション5か月プログラム

SNSの普及により、商品情報の入手方法や消費者の購買動機などの消費行動が大きく変わっています。しかし、商品に対する不満にもかかわらず、「顧客の本音をさぐり、理解する」ことは難しいものです。

本講座では、マネジメントコーチングのメソッドや心理学を活用してお客様に寄り添い、本音を理解し、お客様の成功・喜びを実現する力(カスタマーサクセス)を身につけます。セールスコーチングを学んで、顧客の愛着心(エンゲージメント)を高めましょう。

2020年 セミナー日程 ◆第1日目 13:00~19:30 / 第2日目 9:00~18:00 (実習の状況により、終了時間が前後することがあります)

	第1講	第2講	第3講
【第6期】東京	3月12日(木)・13日(金)	4月16日(木)・17日(金)	5月14日(木)・15日(金)
【第7期】大阪	4月23日(木)・24日(金)	5月21日(木)・22日(金)	6月18日(木)・19日(金)
【第8期】福岡	10月26日(月)・27日(火)	11月19日(木)・20日(金)	12月15日(火)・16日(水)

セミナーの特性上、6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。

顧客の愛着心(エンゲージメント)を高めるセールス・コーチング3か月プログラム 申込書		申込日	年	月	日
会社名	申込区分	<input type="checkbox"/> オーナー会員 <input type="checkbox"/> スマートコース <input type="checkbox"/> 一般			
TEL	FAX	<input type="checkbox"/> 振込 (振込予定日 月 日) <input type="checkbox"/> フレックス利用 <input type="checkbox"/> スマートコース利用			
会社住所	支払方法	<input type="checkbox"/> 振込 <input type="checkbox"/> フレックス利用 <input type="checkbox"/> スマートコース利用			
参加者フリガナ	役職	会場 <input type="checkbox"/> 東京 <input type="checkbox"/> 大阪 <input type="checkbox"/> 福岡			
参加者氏名	E-Mail [必須]	※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)			
参加者フリガナ	役職	会場 <input type="checkbox"/> 東京 <input type="checkbox"/> 大阪 <input type="checkbox"/> 福岡			
参加者氏名	E-Mail [必須]	※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)			
参加者フリガナ	役職	会場 <input type="checkbox"/> 東京 <input type="checkbox"/> 大阪 <input type="checkbox"/> 福岡			
参加者氏名	E-Mail [必須]	※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)			

「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～
○本セミナーにお申込みの際に、お客様より頂きました個人情報は、日創研グループ(株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)CODコンサルティングおよび全日本マネジメントコーチング協会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。
○日創研グループおよび全日本マネジメントコーチング協会は、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は、お客様との愛着度を高めること あなたの成長を、誰よりも応援してくれるファンをつくらう!!

セールス・コーチは『顧客の新たな価値を創造する人』

セミナー効果

1. コミュニケーション能力が飛躍的に向上します。
2. 顧客のエンゲージメントを高めることができます。
3. 顧客の動機づけ能力を高めることができます。



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。

ニーズを引き出すための4要素を学ぶ!

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

顕在ニーズ

潜在ニーズ

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。



【お客様に提供するもの】 【お客様から得られるもの】



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

セミナーカリキュラム

トップセールスだけが知っているコミュニケーションの原理原則

第1講

- 1) 顧客の愛着心(エンゲージメント)を高めるための絶対条件
- 2) 『知って、買って、使って、ファンになる』原理原則とは?
- 3) コーチング(質問)型に変えるだけで、あなたのセールスの考え方が180度変わる
- 4) 売れるセールス・コーチングは、自社の商品・サービスや顧客への理解が深いのではない
- 5) 顧客の問題を解決するのはあなたではなく、あなたのもっている商品やサービスである
- 6) 顧客思考を身につけて本音(インサイト)を引き出すセールス・コーチング

顧客の体験的な価値を知り、セールス・コーチングメソッドの実践

第2講

- 1) 顧客が求めている体験的な価値(エクスペリエンス)は何か?
- 2) 自分が「売る」のではなく、顧客が「買う!」ことへの心理的アプローチ
- 3) 顧客の「買いたい。でも動けない。」という感覚に寄り添うためには?
- 4) 「相手の好きな言葉」でモチベーションを高めるコミュニケーション手法
- 5) 脳科学を活用し、商品の価値と顧客の購買意欲を飛躍的に高めて顧客を魅了する
- 6) 人間主役の経営の本質を磨き、自分の可能性のリソースを知る

セールス(販売・店売・接客・営業)は「自分の人生」そのものである

第3講

- 1) 顧客の心に響くための五感に訴えるプレゼンテーション
- 2) トップセールスは、実はコミュニケーションの達人だった
- 3) 顧客の問題発見(解決)と目標設定のサポーターに徹することが〇〇を得られるポイント
- 4) テクニックとスキルだけでは、トップセールスへの道は始まらない
- 5) 継続的に成果を出し続けるためのマインドセット(心構え)とGRIT(やり抜く力)を習慣化する
- 6) 顧客を人生のヒーロー・ヒロイン(主人公)にする、それがあなたのミッションだ!

受講生の声



株式会社銀田創建
代表取締役
観田 康宏 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。

お客様の住まいに対するイメージをより鮮明にするためには、お客様の気持ちを理解し、強い信頼関係を築くことが大切です。それを実現・具現化するために最適なセミナーだ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?

お客様と何度も対話を重ねて、お客様のエンゲージメントを高める大切さに気づきました。また自分自身にとってのクライアントは、お客様でもあり、社員さんでもあります。お客様に喜んでいただくためには、社員さんのエンゲージメントを高める過程があり、社員さ

んのエンゲージメントが高まると、結果的にお客様のエンゲージメントが高まると実感しました。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか?

お客様からは「よくこんなところまで考えてくれた」というような喜びのお声をいただくことができました。自分自身の課題も明確になり、少しは謙虚に自分と向きあえるようになりました。

私の変化が社員さんにも影響を与え、前向きな発言が増えたりしています。

今後も人間性を磨き、率先垂範で学び、自分自身を変革し続けるように努力し続けます。