

参加要領

■ 受講スタイル：東京研修センター または オンライン受講

※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。

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

■ シリコンバレーオフィス



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、ご利用ガイドをご覧ください。

※ 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。
 ※ 駐車場はございませんので、公共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。

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



<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**の皆様にご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"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 月刊『理念と経営』の出版、販売 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

「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。

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!!

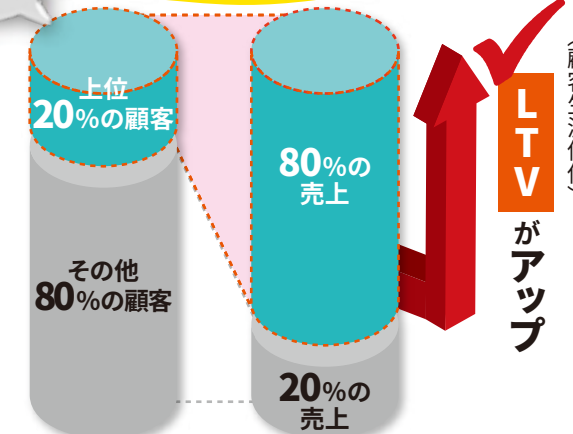
お客様の
ペインポイント
を探れ!

- 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 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**
 NISSOKEN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。

2024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。

東京研修センター オンライン	10月1日(火)・2日(水)
-------------------	-----------------------

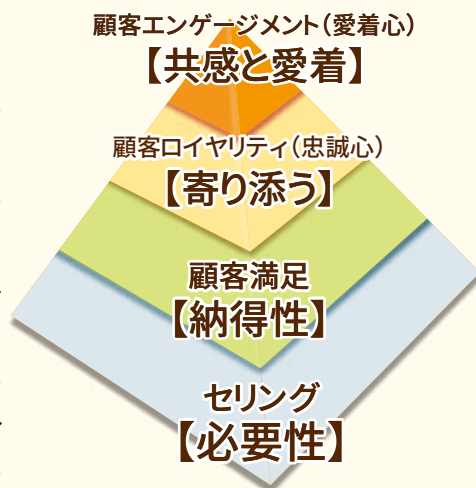
※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。あらかじめご了承ください。

お客様の『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

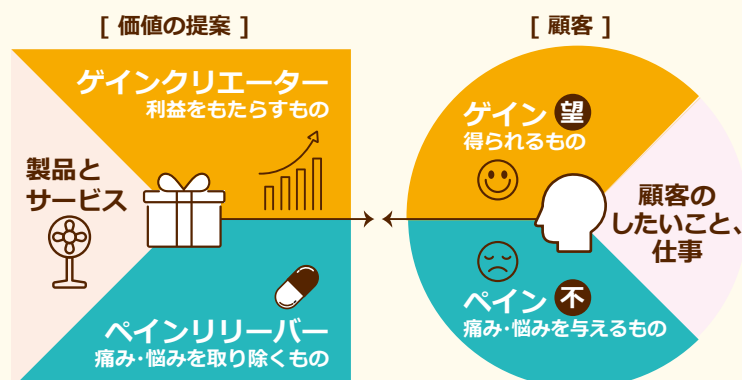
- 1 セールス(販売、店売、接客、営業)にコーチングを活用して業績を向上させます。
- 2 顧客の立場でモノゴトを考える(見る・聴く・感じる)マーケティング思考力を身につけます。
- 3 お客様の愛着心を高めて、関係性を築き、差別化と独自性を表現します。
- 4 顧客に寄り添い、一緒に幸せになるような目標設定の仕方を学びます。
- 5 共感する(してもらう)力を磨き、情報を入手する五感を磨き続け、徹底的にリサーチ力を高めます。



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

顕在ニーズ

潜在ニーズ

コト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

- 01 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
- 02 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
- 03 ペインポイントとゲインポイントの引き出し方の理解
- 04 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。



株式会社額縁建設 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れば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く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。



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・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!



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