

営業の「雑談力・傾聴力」 育成セミナー

日時 2026年5月25日(月)10:00~16:30 (受付開始9:30)

会場 長野ターミナル会館(長野市)※裏面参照 **定員** 60名

講師 株式会社セブンフォールド・ブリス 代表取締役 ほんだ たかひろ
本田 賢広 氏

「お客様と上手く会話がはずまない」「年配のお客様と何を話してよいかわからない」「苦手なお客様の心を開けない」など、多くの営業担当者は悩んでいます。

このセミナーではお客様の心をつかむ雑談力、お客様からドンドン話してくれる傾聴力など、お客様と良好な人間関係を築くためのコミュニケーション能力をマインド、スキルの両面からワークやロールプレイングを通して学んでいただきます。また人間力という、スキルではない心構えや姿勢についても学んでいただき、営業担当者の悩みを解消し、お客様から信頼される営業担当者に変身していただきます

●●● カリキュラム ●●●

1. なぜお客様と信頼関係を築けないのか？

- (1)時代とともに求められるセールス力はどうか変化したか
- (2)セールスプロセスが変わった！
- (3)「理想的な信頼関係だ」と感じた経験は？

2. お客様が心を開きたくなる雑談力

- (1)いきなり会社紹介や商品説明をしていませんか？
- (2)人間は感情の生きもの
- (3)お客様との距離が近づく効果的な褒め方
- (4)効果的な雑談のポイント
- (5)ビジネスに使える雑談ネタとポイント

3. お客様からドンドン話してくれる傾聴力

- (1)人は必ずしも正しい見方、考え方をしない
- (2)お客様のために考えて考えて考え抜く！
- (3)お客様を心から信頼し、存在そのものに敬意を払う
- (4)I (アイ) メッセージで“横から”伝える
- (5)プロの聴き方 5大スキル

4. お客様が商談に引き込まれる話し方の秘訣

- (1)購入決定要因のピラミッド
- (2)お客様が動機づけられるわけ
- (3)人はありたい姿に向かって行動を起こす
- (4)真のニーズを引き出す質問
- (5)お客様が商談に引き込まれるストーリー展開
- (6)価値観に訴えるプレゼンテーション

5. 最終的には人間力がお客様の信頼につながる

- (1)トップセールスは「相手の立場に立つ人」
- (2)まず、お客様に与える（貢献する）こと
- (3)断られるほど、人生のトップセールスへ！
- (4)営業に使命感と誇りを持つ

※講義中の録音・撮影、携帯電話やパソコンなどの使用はご遠慮願います



講師

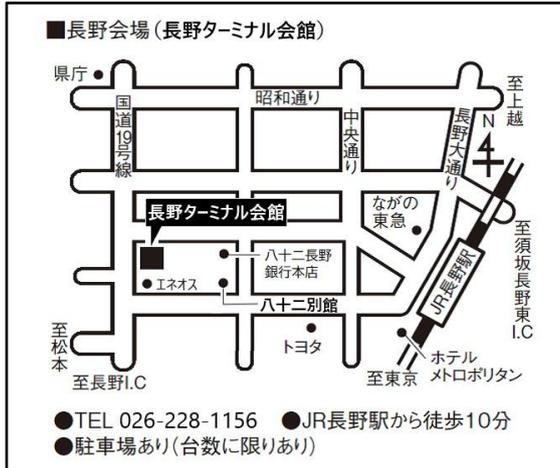
株式会社セブンフォールド・ブリス
代表取締役

ほんだ たかひろ
本田 賢広 氏

東京大学工学部卒業、グロービス経営大学院MBA取得。(株)三菱銀行(現：三菱UFJ銀行)へ入行後、4年目にプルデンシャル生命保険(株)に転職、7年目に個人保険部門全国第2位を獲得、次のハートフォード生命保険(株)でも全国2位となる。その後、株式会社セブンフォールド・ブリスを設立。

プロ講師およびプロコーチとして受講者のセルフイメージを高め、自ら気づき、行動を起こさせる講義に定評がある。受講者評価・リピート率でズバ抜けた成果を出し、セミナー講師のニューリーダーとして注目されている。書籍：「実践！1on1ミーティング」「1on1ミーティングの極意」他。

●会場ご案内



受講者の声

- ・ 営業として何となく理解してきたことを、わかりやすく言語化してもらい、理解しやすかった
- ・ セールストーク、アプローチ方法など、トップセールスマンの経験に基づく話を聞くことができ参考になった
- ・ 一方的でなく、営業ならではの課題や悩みに寄り添いながら実践的に教えてもらった
- ・ ディスカッションで考えや意見をまとめることができ、発信することで記憶に残すことができた

●受講料 (テキスト代・昼食代・消費税込み)

マネジメント会員 20,900円 / 一般会員 25,300円 / 会員以外 31,900円

●申込方法

- 当研究所ホームページよりお申込みください。(<https://www.neri.or.jp>)
- 開催日前月までを目途に、「請求書」をお申込みのメールアドレス宛にお送りいたします。
請求書記載の期日までに受講料をお振込みください。
- 満席等により、お席をご用意できない場合は、電話でご連絡いたします。
- お取り消しの場合は **5月21日(木)** までにご連絡をお願いします。
それ以降は受講料をお返しできません。
- 定員になり次第締め切らせていただきます。(満席の場合はHPにてお知らせいたします。)
- 「受講票」は発行しておりません。当日受付にて確認いたします。
- 同業種の方は受講をお断りする場合がございますので、あらかじめご了承ください。

お申込みの流れ

01

お申込み

長野経済研究所のホームページよりお申込みください。
申込受付されますと、自動返信メールが届きます。

02

請求書の送付

お申込みのメールアドレス宛に請求書をお送りいたします。
(開催日前月までを目途)
支払期日までに受講料をお振込みください。

03

開催当日

当日、会場で受付(出席確認)をいたします。
※受講票は発行しておりません。