

お客様の心をつかむ 『営業の雑談力・質問力』セミナー



開催日時

2027年3月4日(木) 9:30 ~ 16:30 (受付開始は開講の30分前を目安とします)

会場

金沢：石川県地場産業振興センター(本館)第6研修室 ※本研修は会場のみで開催します

セミナーのねらい

近年、お客様のニーズや価値観が多様化する中、商品やサービスを一方的に説明するだけでは、お客様の心をつかむことが難しくなっています。営業に求められているのは、巧みに「話す力」だけではなく、お客様との距離を縮め、本音や困りごと、関心事を自然に「聴き出す力」です。

本セミナーでは、「売り込む営業」から「相談される営業」への転換をテーマに、雑談力・傾聴力・質問力を実践的に学びます。雑談を単なる世間話で終わらせず、お客様の価値観や関心事を知るきっかけに変える方法や、相手の話を最後まで聴く「30秒ルール」、オープン・クエスチョンなどを通じて、お客様の本当のニーズを引き出す力を身につけます。また、訪問前の雑談ネタや質問のアイデア出し、商談後のフォローメールの添削、お客様に合わせた提案内容の検討など、生成AIの営業活用についても取り上げます。生成AIに営業を任せるのではなく、あくまで「準備」と「アイデア出し」を支援するツールとして活用し、最後は人と人とのコミュニケーションでお客様の心をつかむことを目指します。

「何を話したか」ではなく、「何を聴き出したか」。お客様から『あなたに相談したい』と言われる営業担当者を目指す実践型セミナーです。

講師

株式会社セルフ・インプルーブ
代表取締役わた べん 氏
和 勉 氏

大学卒業後、製薬メーカー 三共(株)で営業を担当し、好業績を上げて会社に貢献する。その間、病気2回、事故1回で死に直面するが、持ち前の強運で克服。その経験から「人は何のために働くのか、何のために生かされているのか」を深く探求し、心理学、コーチング、仏教、東洋哲学、禅、武道を学ぶ。その後、三井化学(株)に転職。子会社の支店長時代に自身の学びと経験を活かし全国営業トップ支店となる。成果が認められ、全国営業統括と社内営業研修を任される。

2013年に退職し、(株)セルフ・インプルーブを設立。営業スキルアップ、モチベーションマネジメント、組織活性化、コーチングなどを得意としている。研修では、人が行動できない原因である「メンタルブロック」を外すことで研修後の行動を劇的に変え、業績にすぐに反映されると評判が高い。



セミナーの主な内容

1. 売れる営業は「話す前」に何をしているのか

- ・営業とは、お客様の問題を解決する仕事
- ・「売り込む営業」から「相談される営業」へ
- ・話し上手より「聴き出し上手」
- ・商品説明の前に「お客様理解」

2. お客様との距離を縮める「雑談力」

- ・和田勉流「雑談8・仕事2」の法則
- ・雑談は「時間つぶし」ではなく、提案のタネを見つける時間
- ・雑談の2つの原則
- ・雑談のネタを増やし、自分の「勝ちパターン」をつくる【演習】

3. お客様の本音を引き出す「聴く力」

- ・トップセールスに必要な「相手の話を聴く力」
- ・聴く技術の3大ポイント
- ・お客様の話を最後まで聴く「30秒ルール」
- ・要約・共感・質問で本音を引き出す【演習】

4. トップセールスに学ぶ「質問力」

- ・質問は、お客様自身に「気づいていただく」ために行う
- ・オープン・クエスチョンとクローズド・クエスチョン
- ・3Dマジックワードと深掘り質問
- ・「事実→感情→未来」の3段階質問【演習】

5. お客様との関係を深める「観察力・ほめる力」

- ・お客様を観察し、関心事のヒントをつかむ
- ・「何を言うか」だけでなく「どう感じてもらうか」
- ・自然な会話の中で相手の良いところを伝える
- ・人間関係を深める「SOS 話法」【演習】

6. 雑談・質問につなげる「お客様理解」

- ・お客様の会社・仕事・趣味・関心事をどれだけ知っているか
- ・「知ろうとする姿勢」が雑談力・質問力の原点
- ・相手に応じて雑談のテーマを変える
- ・良い雑談と注意したい雑談

7. 営業準備を整える「生成AI活用」

- ・生成AIを活用した訪問前の雑談ネタ・質問づくり
- ・お客様の本音を引き出す深掘り質問のアイデア出し
- ・商談後のフォローメールの添削
- ・お客様に合わせた提案書のたたき台づくり
- ・AIで準備し、人間力でお客様の心をつかむ

8. 明日からの具体的行動コミットメント

- ・本日の振り返り
- ・明日から実行する具体的行動計画の作成【演習】



■参加申込方法

北陸経済研究所 HP の「セミナー・講演会」⇒各セミナー⇒「Webでのお申込み」

■参加費(税込)

会 員 1名 23,100円
非会員 1名 42,900円

※賛助会員にお申込みいただければ、会員価格でご受講いただけます。

お申込み・詳細はこちらから➡



■お申込みにあたって

※北陸経済研究所HPの「セミナー・講演会」の「▶お申し込みの前に必ずご確認ください」をご一読ください。

- ①キャンセルのお申し出は5営業日前までお願いいたします。以降のキャンセルはご返金致しかねますので、予めご了承ください。ただし当研究所主催の別セミナーへの振り替え受講のお申込みをお受けいたします。
- ②詳細は受講証、受講案内メールにてご確認ください。
- ③都合により開催の中止、または延期させていただく場合がございます。

