

営業に必須！ 「雑談力・傾聴力」

養成
研修

営業の成績を左右するのは、商品知識だけではありません

お客様との何気ない会話や、相手の話をしっかりと聞き取る力が、信頼関係を築くカギとなります。

本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、スキルの両面から学んでいただきます。またスキルだけでなく、心構えや姿勢といった「人間力」についても学んでいただき、お客様から一層信頼される営業担当者への成長を目指します。

「雑談力・傾聴力」養成で期待できる効果とねらい

1. 顧客との絆を深め、より良い関係を構築

お客様との信頼関係構築のポイントが掴め、すぐに現場で実践できます。

2. 顧客の本音やニーズを的確に把握

適切な対応で成約率が上がり、見込客をご紹介いただける確率も上がります。

3. 人間力で、信頼関係を構築する

スキルだけではなく心構えや姿勢について理解し、信頼される魅力的な営業パーソンになります。

講師



本田 賢広 氏

株式会社セブンフォールド・ブリス
代表取締役
国際コーチング連盟
マスター認定コーチ (MCC)

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。

2025年10月8日(水)

9:30~16:30

会場 稲毛セミナールーム (案内図裏面)

受講料 会員：24,200円 消費税込 (資料代含)

一般：35,200円 消費税込 (資料代含)

※1社2名以上ご参加の場合、合計金額の10%を割引きます

定員 30名

※申込者が10名未満の場合は、中止とさせていただきます

セミナーの主な内容

なぜお客様と信頼関係を築けないのか？

- ・時代とともに求められるセールス力の変化
- ・セールスプロセスが変わった！
- ・「理想的な信頼関係だ」と感じた経験は？

お客様が心を開きたくなる雑談力

- ・いきなり会社紹介や商品説明をしていませんか？
- ・お客様との距離が近づく効果的な褒め方
- ・効果的な雑談のポイント
- ・ビジネスに使える雑談ネタとポイント

お客様からドンドン話してくれる傾聴力

- ・人は必ずしも正しい見方、考え方をしない
- ・お客様のために考えて考えて考え抜く！
- ・お客様を心から信頼し、存在そのものに敬意を払う
- ・プロの聴き方 5大スキル

お客様が商談に引き込まれる話し方の秘訣

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

最終的には人間力がお客様の信頼につながる

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

ワークやロールプレイングを通じた実践的なカリキュラム！

お申込みはこちら ▶▶▶

セミナーお申込み・ちばぎん総合研究所



お申込方法のご案内

01 

弊社ホームページからお申込み下さい。

▶ セミナーお申込み・ちばぎん総合研究所



02 

お申込後、確認メールを配信（自動配信）いたしますので「@crinet.co.jp」からのメールが受信できるように設定をお願いいたします。

※確認メールが届かない場合、お申込みが当社に届いていない場合が想定されますので、お手数ですが当社へ別途ご確認ください。

03 

受講票、請求書をご連絡担当者宛にご郵送いたします。

※お申込者が10名未満の場合は、中止とさせていただく場合がございます。ご了承ください。

受講料のお支払方法

自動引落契約のある会員の方

セミナー開催月の翌月5日に、ご契約口座（会費支払口座）より所定金額を引き落としいたします。

請求書を連絡担当者宛にご郵送します。

※領収書が必要な方は別途ご連絡ください。

自動引落契約のない会員及び一般の方

請求書をご郵送いたしますので、開催日前日までに指定口座へお振込みください（振込手数料はご負担願います）。

※領収書は発行いたしません。「振込金受取書」を領収書としてご使用ください。

注意事項

- ✓ **講演の録音、録画はご遠慮願います。**
- ✓ 開催当日のキャンセルは受講料を頂戴いたします。ご了承ください。
- ✓ 37.5度以上の熱のある方や具合の悪い方は、受講をご遠慮ください。

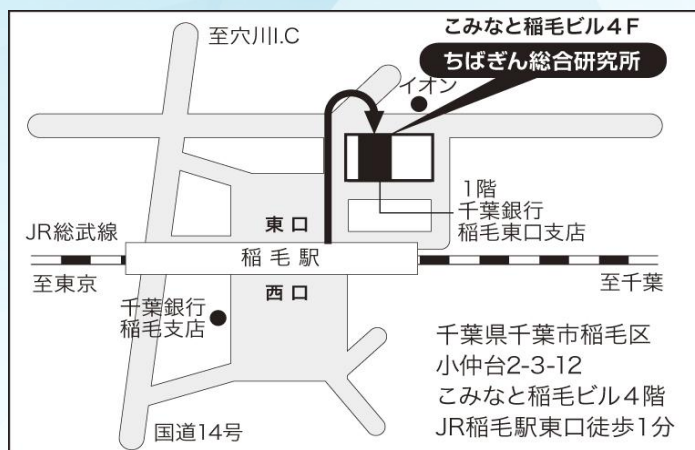
お問い合わせ先

株式会社ちばぎん総合研究所
経営コンサル第二部

TEL: 043-351-7430

ホームページ:<https://www.crinet.co.jp/>

稲毛セミナールーム案内図



駐車場はございません。お車でのご来場はご遠慮ください。



弊社ホームページからメールマガジンにご登録いただくと、いち早くセミナーの予定をお届けします！ぜひご登録ください。

<https://www.crinet.co.jp/mailmagazine/>

