

# お客さまの「真のニーズ」を引き出す！ 営業・商談力強化研修

## 売り込まずに選ばれる営業へ変わる1日

こんなお悩みはありませんか？



- ・ 提案しても成約につながらない
- ・ 価格競争に巻き込まれる
- ・ お客様の本音が分からない
- ・ リピート・紹介が増えない

本セミナーで解決できます！

- ✓ 信頼関係を短時間で構築できる
- ✓ 本音を引き出す質問力が身につく
- ✓ 「欲しい」と言われる提案ができる
- ✓ 価格競争から脱却できる
- ✓ リピート・紹介が増える
- ✓ 営業に誇りと自信が持てる



営業のやり方を変えると、結果が変わります

### 講師

お客さまが思わず**本音**を話したくなる  
関わり方をお伝えします！



本田 賢広 氏

(株)セブンフォールド・ブリス  
代表取締役

東京大学工学部を卒業後、都市銀行を経て外資系生命保険会社へ転職。個人保険部門で2,500人中2位の実績を残した。2社目の外資系生保ではマネージャーとして部下を全国最下位から1位に育成。「人は誰も価値がある」と伝えるため、(株)セブンフォールド・ブリスを設立。国際コーチング連盟マスター認定コーチとして、上場企業の役員を中心に3,000時間超のコーチング実績を持つ。研修講師としても2,500回超の登壇経験があり、「スキルだけでなく原理原則、実践力まで得られる」と高評価を得ている。グロービス経営大学院MBA。多摩大学大学院客員教授。



著書：「実践！1on1ミーティング」「1on1ミーティングの極意」

### 主な内容

明日から使える実践スキルを、体系的に学びます

#### 1. これからの営業の考え方

- ・ 顧客ニーズと営業環境の変化
- ・ 「For Me」から「For You」への転換
- ・ 価格競争に陥らない営業とは

#### 2. 思わず話したくなる「プロの聴き方」

- ・ 信頼関係が成果を左右する理由
- ・ 人は感情で動く
- ・ 雑談から信頼をつくるポイント
- ・ プロの聴き方5大スキル

#### 3. 真のニーズを引き出す「質問力」

- ・ 購入を決める意思決定の構造
- ・ 人が動く“ありたい姿”の引き出し方
- ・ 欲求(マズロー)を活用した深掘り
- ・ 本音にたどり着く質問の設計

#### 4. 「欲しい」と言われる「商談の進め方」

- ・ ニーズが顕在化する商談ストーリー
- ・ 論理で組み立て、感情に響かせる提案
- ・ 「高い」と言われない伝え方
- ・ 反論をチャンスに変える考え方

#### 5. 売り込まないほど売れる！「ノークローゼン営業法」

- ・ テストクローゼンと、二者択一法
- ・ お客様のその先へ広がる価値
- ・ 紹介・リピートにつながる営業

#### 6. 成果を出し続けるうえで不可欠な4つの自信

- ・ トップセールスに共通する思考
- ・ 断られながら成長する考え方
- ・ 選ばれる営業になる4つの自信

## 2026年9月16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

お申込みはホームページへ ▶▶▶ [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ください。  
▶ 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。

## 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/>

