

# 「欲しい!」と言われる トップセールスの 考え方とスキル習得セミナー

~2つの「きく」力が結果を大きく変える

【旧名称：トップセールスを目指すための「聴く・訊く力」習得セミナー】

会 期 2026年 8月20日(木)  
11月25日(水) 各回とも 9:30~16:30  
2027年 2月 8日(月)

会 場 日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)

対 象

- ・若手営業の方
- ・これまで営業経験がなく、手探りで営業をしている方
- ・お客様との信頼関係構築やニーズの引き出しが十分にできない営業の方
- ・お客様のニーズに基づいたセールスの本質が、まだ十分理解、体得できていない営業の方

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

## ■ 特 長

「どう話しかけていいかわからないし、お客様と会話が弾まない」  
「お客様は真剣に話を聞いてくれないし、ニーズがわからない」  
「先輩がやっているようにしているはずだが、成果に繋がらない」  
多くの営業パーソンが、このような悩みを抱えています。  
売らずに「聴く」ことが、成功への近道であり唯一の道です。  
お客様が心をつかまれる雑談や、自ら真のニーズを話したくなる  
傾聴力のポイントとは何か。その時の成果にとどまらず、「何かあつたらまず相談される」営業になれるのはなぜか。

体系的な理論と豊富なロールプレイング (スマホによる録画付き) により、現場実践力の習得を目指します。

### 見込まれる効果

- ・お客様の心を掴み、率先して話してくれる傾聴力など、信頼関係構築のポイントが掴め、明日から実践できるようになる
- ・営業の成約率が上がり、新規開拓にも力を費やせるようになる
- ・スキルだけではなく、信頼される魅力的な営業パーソンに必要なマインドセットを行える

## ■ プログラム

9:30~16:30 (昼休み 12:00~13:00)

### 1 トップセールスは、お客様からどう思われているか?

- (1) 本当に欲しい、必要なモノしか購入しない時代
- (2) “For Meセールス” と “For Youセールス”  
**ディスカッション**
- (3) 価格競争に巻き込まれない営業とは?
- (4) 「聴く力」が人としての信頼を、「訊く力」がプロとしての信頼を作る

### 2 お客様が思わず話したくなる「プロの聴き方」

- (1) 「信頼関係なくして契約なし」
- (2) 人間は感情の生きもの
- (3) お客様をジャッジせず、存在そのものに敬意を払う
- (4) 4つのコミュニケーション・タイプ別 効果的なコミュニケーション法  
**ディスカッション**

- (5) 場を繋げようと沢山話すが、その割に話が弾まないのはなぜか
- (6) お客様が無関心から、話したくなる雑談
- (7) 相手と深い信頼関係を構築できる5つの傾聴スキル  
**ロールプレ**

※動画に撮ることで、客観的に自己を見直す  
→3人1組で、営業役/お客様役/オブザーバー役に分かれ、  
オブザーバー役が営業役の人のスマホで撮ってあげる。

- (8) キーパーソンに、いかにアクセスするか

### 3 お客様の真のニーズを引き出す「プロの訊き方」

- (1) プロとしての信頼
- (2) お客様の真のニーズとは何か
- (3) 購入決定要因のピラミッド
- (4) 人はありたい姿に向かって行動を起こす  
**ディスカッション**

- (5) マズローの欲求5段階説
- (6) 潜在ニーズ (真のニーズ) を明らかにしていく  
**ワーク**

- (7) お客様が真のニーズに気づく質問  
**ロールプレ**

### 4 「聴く」ことで、お客様に「欲しい」と言われる商談の進め方

- (1) お客様がプレゼンテーションを聴きたくなる質問
- (2) お客様の「欲しい」が顕在化するストーリー
- (3) お客様から「欲しい」と言っていただけのプレゼンテーション  
**ディスカッション**
- (4) 反論の本質とは何か? ~納得いただける答え方  
**ロールプレ**

### 5 「訊いて」「聴く」ことで、売り込まないのに売れる!

- (1) 究極の理想はノー・クローズング
- (2) テストクローズング/二者択一で訊く
- (3) お客様の後ろに広がる人々へ繋がるのがゴール
- (4) 聴くことでお客様は感動し、ご紹介くださる  
**ディスカッション**

- (5) 「何かあつたらまず相談される」営業とは

### 6 まとめ ~トップセールスを目指す上で不可欠な4つの自信

- (1) 断られるたび、「聴く・訊く力」が身に付いていく
- (2) 選ばれる営業パーソンになる4つの自信とは?
- (3) 営業に使命感と誇りを持つ
- (4) あなたは、どんな営業パーソンでありたいか?  
**コミットメント**

※最新の参加申込規定、参加料はお申込みページにございますので、ご確認、同意のうえお申込みください。

※プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。



# 「欲しい!」と言われるトップセールスの考え方とスキル習得セミナー

講師紹介  
(敬称略)

本田 賢広

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)

コミュニケーション下手を克服するため、理系出身ながら敢えて文系就職をと三菱銀行へ入行。  
4年目にプルデンシャル生命の経営理念に感動し転職、一日14時間、年360日を営業活動と自己啓発に費やし、7年目に個人保険を360件販売、全国2,500人中2位を獲得、次のハートフォード生命でも全国2位となる。  
リーマンショックで同社が営業停止となりマスミューチュアル生命に転職。営業所長となり、メンバーを最下位から全国1位に育てた。2012年、エグゼクティブコーチ、プロ講師として独立し、株式会社セブンフォールド・ブリスを設立。  
現在は企業の経営幹部に対し、エグゼクティブコーチングを累計3,000時間以上実施、また、企業に1on1ミーティングや営業などの実践的な研修を提供し、延べ登壇回数は2,500回を超える。著書は「実践! 1on1ミーティング」、「1on1ミーティングの極意」などがある。

## お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) **JMA 152484** で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は  
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。

TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン  
タブレットから



### 参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	70,400円/1名
上記会員外	82,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。  
※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください。)  
※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。  
<https://www.jma.or.jp/membership/>  
※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますのでご確認ください。ご同意のうえお申し込みください。

### キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルのご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 *2026年4月1日~2027年3月31日 期間の開催一回限り変更受付
開催15日前~開催8日前 (開催当日を含みます)	参加料の10%	無 料
開催7日前~前々日 (開催当日を含みます)	参加料の30%	通い: 5,500円(税込)
開催日 前日	参加料の全額	通い: 7,700円(税込)
開催日 当日	参加料の全額	*日程変更は受付しておりません。 参加料の全額を申し受けます。

※日程変更手数料は、消費税を含みます。

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。

参加日程の変更については、1回に限り可能といたします(但し、2026年4月1日~2027年3月31日会期に限る)。

開催7日前より、日程変更手数料が発生いたしますのでご注意ください。

なお、開催当日の日程変更は受付しておりません。

※一部のセミナーにおいて上記規定と異なる場合がございますので、ご確認のうえお手続きをお取りいただきますようお願い申し上げます。

### 会場開催の会場案内

会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室 〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

### 参加定員

20名  
※開催催行最少人数に満たない場合は中止する場合がございます。

### 申込に関するお問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271

電話受付時間 月~金曜日9:00~17:00 ただし祝日を除く

E-mail : [seminar@jma.or.jp](mailto:seminar@jma.or.jp) FAX : 03(3434)5505

### プログラム内容に関するお問い合わせ先 (企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1955(直通)

### 会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。

是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は <https://www.jma.or.jp/membership/>

日本の経営革新

×  
学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にするを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校に向け、個別課題解決支援も行っていきます。

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に合わせた  
プログラム内容

2 実践力のつく演習

3 研修結果を  
継続させる仕組み

4 多様な業界、業種と交流