

営業担当者の為の

お客様の懐に入る コミュニケーション術

～言語化しづらい「関係性構築術」をトップセールス経験者が体系的に解説!～

と き

2025年7月3日(木)
10:00～17:00

ところ

電気ビル共創館6階
~~生産性本部セミナー室~~
3階カンファレンス に会場が変更になりました。
(福岡市中央区渡辺通2丁目1-82)

講 師

株式会社俺 代表取締役社長
中北 朋宏 氏

ご 案 内

売り込まずに選ばれる営業パーソンになるための秘訣とは?

営業の仕事は、単なる商品やサービスの提案にとどまりません。真に成果を出す営業パーソンとは、お客様に「この人になら任せたい」と思ってもらえる、“信頼される存在”であることが重要と言われます。しかし、信頼は一朝一夕には得られません。「どうすればお客様との距離を縮められるのか?」「雑談やコミュニケーションがうまくいかない…」「一生懸命やっているのに、なぜか結果に繋がらない」そんな悩みを抱えていませんか?

このセミナーでは、単なる話し方やマナーではなく、人間関係を深める本質的なアプローチに踏み込む“お客様の懐に入る”ための実践的なコミュニケーション術を、**関係開始・関係継続・関係深耕**という3つのステップで体系的に学びます。元お笑い芸人でありながらトップセールスとしても活躍、数々の企業でコミュニケーション研修を手がけてきたプロフェッショナルである講師より、心理的安全性や共感、相手視点を重視した手法で、あなたの営業スタイルに“人間味”と“選ばれる力”をプラスします。

講 座 内 容

はじめに

- ・イントロダクション・アイスブレイク
- ・スタンディングアンケート
- ・本研修の目的と目標の明確化

Section1 営業において重要なこととは

- ・営業とはどのような仕事なのか知る
～現状・理想・ギャップを見つめることで見えてくるもの～
- ・営業に求められることを理解する
～令和の時代に求められる営業像～
- ・差別化とは
- ・選ばれる時代を考える
- ・関係構築するための3つのステップとは

Section2 関係構築の方法

～関係構築の3つのステップを参考に体系的にお客様との関わり方を学ぶ～

関係開始

- ・初頭効果(6秒で勝負がつく現実)
- ・知っていますか?「無礼の効果」
- ・本音を引き出す場づくり
- ・営業担当者にこそ必要な「自己プロデュース」

- ・意外と知られていない「差別化」の仕方
【他社・講師の事例】

関係継続

- ・「知っている」と「できる」では違う、自己開示
- ・自己紹介で掴む(目的の設定)
- ・質問力(知らない人は売れない3つの質問)
- ・笑いの構造を理解して営業に実践する
- ・タイプ別の関わり方
- 【クイズ】500万円のりんご
- 【事例】ある起業家のリンゴの売り方】

関係深耕

- ・お客様から選ばれるシナリオ・未来の想定
(他社の事例)
- ・相手の期待を上回る Give の提供
- ・関わる優先順位(断捨離)

Section3 振り返りとアクションを決める

- ・研修の振り返り
- ・気づき・学びを整理する
- ・ここまで印象に残ったことの共有
- ・今後のアクションを設定する

参加費〈1名につき・税込〉

賛助会員企業の方

29,700円(本体価格27,000円 消費税2,700円)

未会員企業の方

41,800円(本体価格38,000円 消費税3,800円)

■開催日前日・当日のキャンセルは、キャンセル料を申し受けます。
詳しくはHPをご覧ください。

■同業の方のご参加、プログラムの転用は、ご遠慮ください。

交通案内



【地下鉄】(七隈線) 渡辺通駅下車(電気ビル本館B2Fへ直結)

【西鉄】西鉄薬院駅より徒歩7分

- 【バス】
- ・JR博多駅バス停B番より発車する全て(薬院・六本松方面)に
乗車可能(10分)→渡辺通1丁目G降車すぐ
 - ・JR博多駅バス停A番より300番台(みずほPayPayドーム福岡
方面)、BRT(連接バス)もしくはK(九大伊都キャンパス方面)
に乗車(10分)→渡辺通1丁目電気ビル共創館前降車すぐ
 - ・天神大丸前バス停4Cより乗車(5分)→渡辺通1丁目電気ビル共創館
前降車すぐ

【タクシー】天神より5分、JR博多駅より7分、福岡空港より25分

講師紹介

株式会社 俺

代表取締役社長 元 お笑い芸人

中北 朋宏 氏



浅井企画で芸人として活動の後、人事系コンサル会社に就職。営業MVP等数々の賞を受賞。2018年2月に(株)俺を設立。お笑い芸人からの転職支援「芸人ネクスト」、笑いの力で組織を変える「コメディケーション」の事業を展開。これまでに「芸人ネクスト」で100名以上の芸人の転職にも携わり、「コメディケーション」は約260社以上の企業に導入され、受講者は26,000名を超えている。3冊の出版を行っており、ベストセラーを記録している。

1作目

『ウケるは最強のビジネススキルである。』(日本経済新聞社)

2作目

『コンプレックスは営業の最高の武器である。』(日本経済新聞社)

3作目

『おもしろい人が無意識にしている神雑談力』(東洋経済新報社)

お問合せ先

公益財団法人九州生産性本部 田村 豪(322)
〒810-0004
福岡市中央区渡辺通2丁目1-82 電気ビル共創館6階
TEL:092-771-6481 FAX:092-771-6490

当本部事業の案内は会員企業・労組のほか、一般の企業・労組にもお送りしております。今後、このような経営・教育等の講座案内が一切不要な場合は、左記に記載の担当者または当本部お客様相談窓口までご連絡ください。

お申込はWEBから！

- 当本部ホームページ (<https://qpc.or.jp>) のトップ画面左側の「▶現在受付中のセミナー」画面からインターネットでお申込ください。



受付中のセミナーは開催日順に並んでいます。
ご希望のセミナーを選択いただき、必要事項を
入力の上、お申込ください。

＜申込手順の流れ＞



※WEBからセミナー予約申込をいただいた場合は、「申込受付メール」に正式手続用URLを記載しますので、4週間前までに参加者の登録をお願いします。
予約枠を超える人数になった場合は、空席確認が必要となりますので、予約枠人数分は専用URLから、増えた人数分については別途申込手続きをお願いします。
※インターネットでのお申込ができない場合は、FAXでも受け付けております。必要事項を記入の上、FAXにてお送りください。
※キャンセル料につきましては、ホームページにてご確認ください。
※同業の方のご参加、プログラムの転用はご遠慮ください。
※ご不明な点がございましたら、ホームページのQ&Aを参照いただくか、電話にてお問合せください。