



i3 business academy

セールスメソッド講義 ーフロント・ラポール 【実践編】ー

i3アドバンスコース講義

2025.06

PROFILE プロフィール

Tsukuru Miwa

三輪 創琉

株式会社i3 experience 取締役 兼営業本部長

1997年生まれ。福岡県出身。

大学を機に上京し、19歳の時にビジネスの世界へ。

MLM・投資を始めとしたその他多様なジャンルのビジネスを経験するも 1年以上結果としては出せず、

どん底を味わった所から完全歩合の営業で営業力を磨きあげ、約 1年で月収100万円を達成。

その傍ら、多くの経営者やプロのスポーツ選手をターゲットに出張料理人として独立。

現在は次世代の社会を担っていく人材を育てていくことに貢献したいという考えの元、講師業や株式会社 Mondo creationの代表取締役、株式会社 i3 experienceで取締役 兼営業本部長を務める。



PROFILE プロフィール

Hiroki Maeda

前田 啓希

株式会社i3 experience 執行役員

1995年生まれ。北海道出身。

20歳の頃、北海道から上京し、東証一部上場企業に入社。
しかし、入社前に想像していた働き方と現実とのギャップや
年功序列の組織風土に違和感を感じ、22歳からビジネスの世界に。
MLMやアフィリエイト、投資といった様々なビジネスに
取り組むものの、3年以上結果が出ない上に、お金・人間関係など
様々なものを失う。

そんなどん底の中、営業未経験ながらフルコミッション営業にて
スキルを磨き上げ、4ヶ月目でトップセールスとなり、
月収100万円を達成。

現在は、自身の経験を糧に、一人一人が自分の理想像に向かって
全力で生き、理想像を現実化した先で笑顔溢れる世の中を創るべく、
株式会社TRACE ONEの代表取締役、株式会社 i3 experienceの執行役員
を務める。



01

フロントとは(振り返り)

02

ラポールとは(振り返り)

03

最後に



01.

フロントとは(振り返り)

フロントとは何か？

相手に一目置かれ
自分の話が入る状態のこと

フロントはあくまで
相手のために取るもの

極論

自分の話が入る状態であれば
やり方はなんでもいい



表面的フロントと本質的フロント

表面的フロント: 年齢や経験などから構築される
プライドに近いもの

本質的フロント: 心から一目を置かれていること

ヒアリング: **本質的**フロント or 関係値があれば可能

セールス: **両方が取れていないと刺さらない**

ただし、

男性と女性では
少しやり方や考え方が変わってくる

男性

狩りに行って食糧を調達する役目
潜在的に外に出ていくもの
社会において **男性が目立つことはいわば普通**



対男女ともに **印象を与えにくい**

対 **男性** : **実力主義で物事図りやすい**

対 **女性** : **フロントはとりやすい**

女性

潜在的に近くの人たちとの調和をはかりながら
木の実を採ったり、子供を育てるという役割
社会において **女性が前に出ていく**ということは
意外性がある



対男女ともに
印象(楽しい・イキイキ・意見はつきり)は与えやすい

対男性: 先入観で下に見られやすい

対女性: 年齢等の表面的情報で優劣をつけられやすい

重要項目

- ①メラビアンの法則
- ②他者との差別化
- ③基準値の差を示す
- ④ギャップを作る

①メラビアンの法則

メラビアンの法則とは

コミュニケーションにおいて、
「聴覚情報」「視覚情報」「言語情報」
に矛盾があった場合の情報が相手に与える影響

視覚 55%

聴覚 38%

内容 7%

反応力

表情・頷き・瞬発性・ワードチョイス・身体の動かし方

自分の人間性を売ること

「親身になってくれている」

「自分に対して興味を持ってくれている」

と相手に思わせる

雰囲気

**オーラ・服装・髪型・座り方・口調・話の
スピード・間の取り方・声の大きさ・声のトーン**

自分の印象を売ること

見た目や話し方、振る舞いが普通の人とは違い
色々な経験をしていると思わせる
一目置かれる状態

USPとUVP

USP (Unique Selling Proposition)

→『独自のウリや強みを提案』

UVP (Unique Value Proposition)

→『独自の価値の提案・提供』

要は“この人といえど”という強みを印象付ける

価値観の差

成果を出す人と成果を出せない人の
根本的な違いは **価値観の差** にある

同じ物事でも、どう捉え・どう感じるか

そんな考え方があるのかという **発見**
この人の物事の捉え方 **面白いな**と思わせること

価値観の差

関わってる人 (経営者など)、仕事複数、
価値観、言葉遣い、気遣い、語彙力 etc...

全てで相手の一歩先をいくイメージ

認識のズレが起きないように数値上手く使う

“数値” → 期間、頻度、基準値、金額

※金額面は嫌らしくならぬように注意、基本的には入れぬ

興味付け

ギャップがあると人は **興味を惹かれる**

一概に、普通の人と違うからという理由だけで
一目置かれるわけではない

(例)

- ・強面なのに甘党
- ・すごい楽観的に楽しそうに見えるのに、
実は中身はかなりしっかり考えてる

グループワーク

自分オリジナルの フロントの取り方を考えてみよう！

- 自己紹介1人 30秒(所要時間 2分)

①名前 ②住まい ③今やっていること ④受講目的

- 自分だったらどんな基準値のフロントの見せ方をするか？
(所要時間 8分)

【Point】

- 数値を1箇所以上入れる
- 相手が知らない知識や経験をいれる

グループワーク

いざ、実践！！

- 実践20分(10分×2人)
- キャリア講師からのFB10分(5分×2人)

【Point】

- 話し方、姿勢は堂々と
- 理想の自分になりきる

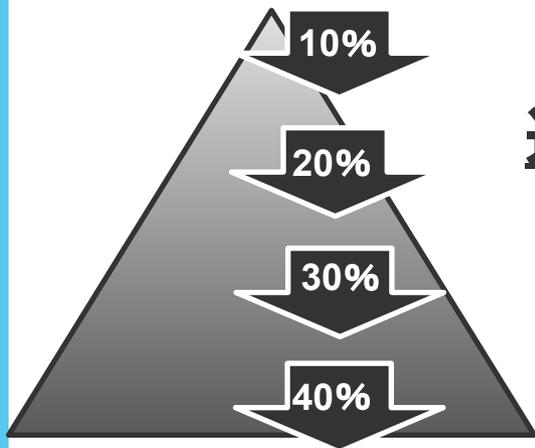
02.

ラポールとは（振り返り）



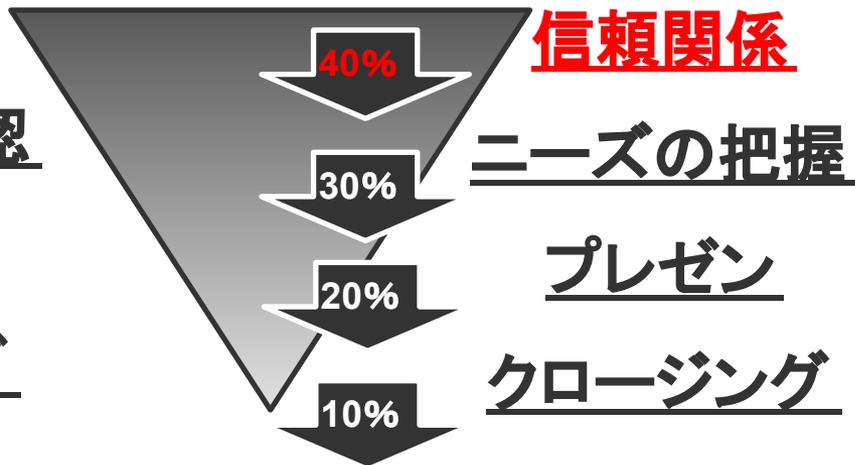
販売心理学

古い販売形態



関係構築
適格性の確認
プレゼン
クロージング

新しい販売形態



信頼関係
ニーズの把握
プレゼン
クロージング

ラポールとは何か？



最も重要なことは
相手の理解者 になること

共通点を
「作ればいい」は勘違い
「あった方が“**尚**“いい」という認識

重要なのは、**自分を理解してくれている**

と思わせられるかどうか



基本系は相手の会話量が **6～7割**
ヒアリングを意識する

「何を？」ではなく
「なぜ？」 「どうして？」

相手の **脳内思考** や **思考の癖** を想像し
理解する癖をつける

魅力を感じるポイントに共感

相手の好きなものを
好きでいてくれる存在になる

全てではなくとも **相手目線**を覚える

※フロントを取る点においては要注意

重要項目

①連想ゲーム

②間合い

③反応力

④イメージ力

⑤ユーモア力

連想ゲーム

会話を膨らませるコツは
話の内容を **想像**し**妄想**すること

大分類から小分類へ 落とし込むことで
自分の持っている話にも繋げられる

会話に#ハッシュタグ をつける

連想ゲーム

そのために表面的にでも
様々な**情報・知識**を蓄えておく

常に”**ググる**”癖をつけること

広く浅く、**ポイントで深く**が大事

②間合い

相手との間合いを合わせる

間の取り方や、声量、テンション

理解者になるからといって、
それは内容だけではない

間合いのペースを合わせることで

親しみやすさを与える

表情

基本的には常に **口角が上がっている** 状態
口角や目尻のシワ、眉の動かし方にまで意識を向ける

芸能人のワイプ芸のように

常日頃から
表情筋トレーニング を行う

第一レスポンス

反応はいつも以上に
オーバーリアクション

相手の話す内容を常に **想像**しながら聞き
相手の **心が動く瞬間**を見逃さないこと

え？orん？疑問文

「え？orん？疑問文」や相手の返答に対して
「ん～」「ほ～」「あ～」などの
ワードを入れることで
「しっかりと聞いてくれてるな」
「気にしてくれている」
というような見せ方も出来る



ただし、
意識し過ぎて
ロボット化することは避ける

どれだけ共感し、会話を膨らませても
上辺な反応と**業務感**が出てしまったら
関係値を作ることはできない

④イメージカ

イメージカ

ただ喋ってるだけでは伝わらない
実際に体感した時を思い出しながら、
頭に**イメージ**を作って話す

相手に同じ映像を思い浮かばせる意識
表情と**ボディランゲージ**を駆使する

⑤ユーモア力

ユーモア力＝会話力

前置きや結論から入り
笑いを誘う意識を持つ

スベることも **愛嬌**

グループワーク

自分オリジナルの ラポールの組み方を考えてみよう！

- 自分だったらどんなラポールの組み方をするか？（所要時間 5分）

【Point】

- 相手が気持ちよく話せるような質問・問いかけを考える
- 笑いを誘うトークを 1つ入れる

グループワーク

いざ、実践！！

- 実践20分(10分×2人)
- キャリア講師からのFB10分(5分×2人)

【Point】

- リアクションは 200%で！
- 話す時も話を聞く時もその情景を想像する

03.

運営側からのお知らせ