



i3 business academy

# セールスメソッド講義 ーヒアリング【実践編】前編ー

i3アドバンスコース講義

2024.08



# 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。



# INDEX

## 目次

01

ヒアリングとは(振り返り)

02

事前準備・ポイント(振り返り)

03

最後に



# 01.

---

ヒアリングとは(振り返り)

まずお聞きします

**ヒアリング**は得意ですか？



**ヒアリング**を制すものは **営**  
**業**を制す



心を動かすために重要なことは

**相手＝顧客を理解する事**

ヒアリングの本質は

ただ聞くことではなく

相手を理解することにある

---

# ヒアリングとは ニーズを〇〇すること

ヒアリングとはニーズを  
聞き出すことではない

ニーズを“**作り出す**”こと

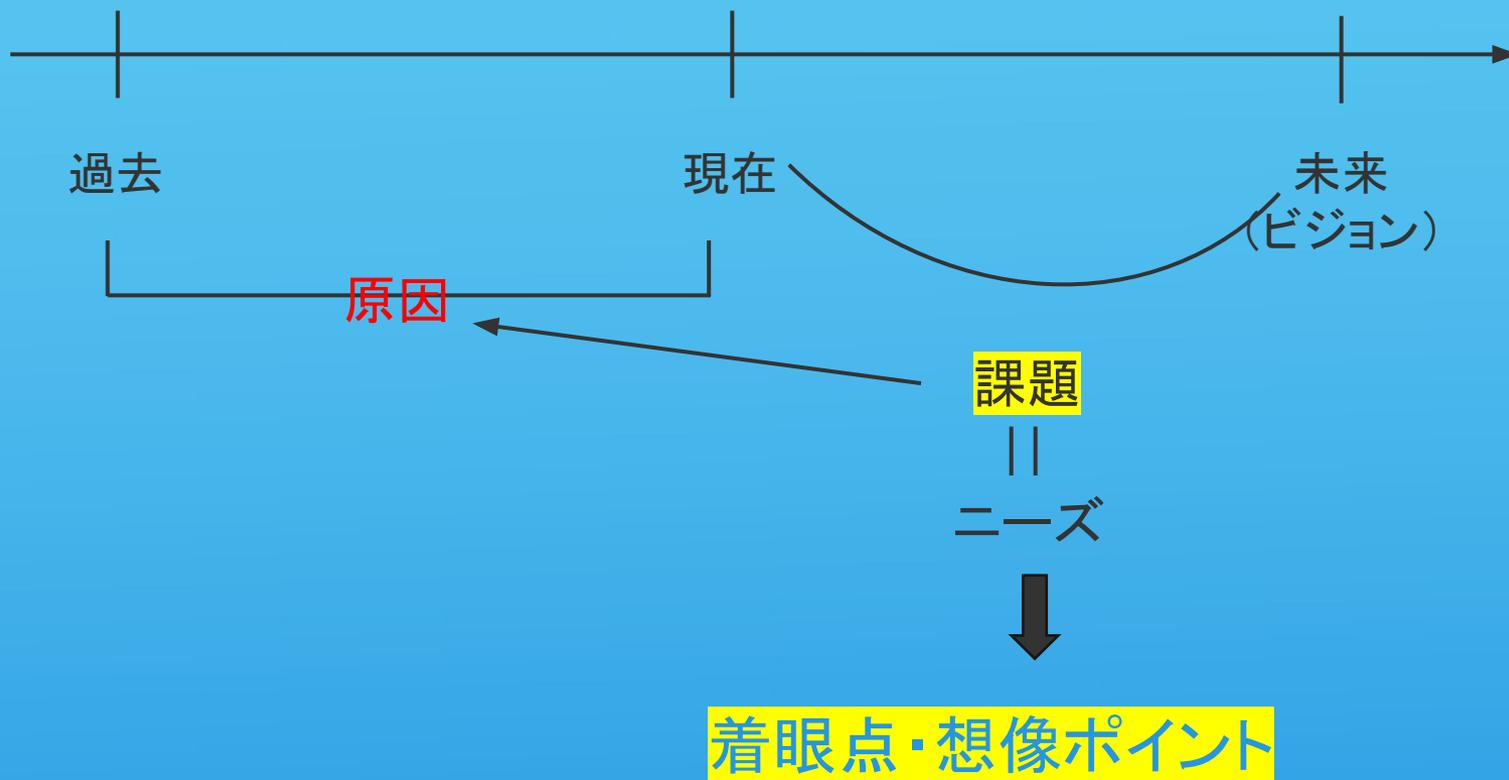
ニーズがあるのであれば  
基本的に既に行動に移してる

そうっていないということは  
ニーズがない or ニーズに気づけていない  
可能性が高い

相手も 自分で気付けていない

**自分のニーズに気づかせる**

# 《ヒアリングの全体像》



ヒアリングは一番 **経験がモノを言う**

一朝一夕では身に付かないからこそ

**“数”**が求められる

---

数を活かして、**データと知識**を増やし  
**仮説力(イメージ力)**を上げよう



# 02.

---

## 事前準備・ポイント



ヒアリン  
グ

## 事前準備

---

**①ヒアリングでの意識**

**②質問事項の作り方**

①ヒアリングでの意  
識

## ラポールの延長線

---

ヒアリングは情報収集ではあるものの

聞くことに囚われてはいけない

対話だと言うことを忘れずに

ラポールは常に意識する

## ラポール(復習)

---

- ・連想ゲーム
- ・反応力(表情+第一レスポンス)
- ・相手との間合い・ペーシング
- ・イメージ力
- ・ユーモア力

②質問事項の作り  
方

## 全体像で捉える

---

**何を知りたいのか？  
何を知らないといけないのか？**

**を先に明確にして質問事項を考える  
その上で必要なら順番を構成していく**

## グループワーク

# 自分オリジナルの 質問事項を考えてみよう！

- 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質問をするか？(所要時間 10分)

### 【Point】

- 全体像で捉える
- 何を知るべきかを明確にする

ヒアリン  
グ

Point

---

- ①質問攻めをしない
- ②仮説力(イメージ力)をつける
- ③相手の重きを知る
- ④ニーズの種類

①質問攻めをしな

## 対話の意識

1つの話を掘り下げること  
相手は **自分に興味を持っている** と思う

ただし

質問攻めすると相手は不快に思ってしまうため

**細かい反応** や **自分の話** を適宜入れる

②仮説力(イメージ力)をつける

## 仮説を元に検証

---

**相手の発言だけで  
相手を理解することは不可能**

**情報を集めるだけでは意味をなさない**

**集めた内容をどう活用するかが最も重要  
問題の本質・相手を理解することに意味がある**

**得た情報から『仮説』を立てて検証する**

②仮説力(イメージ力)をつける

## 仮説を元に検証

---

情報とは内容だけではなく、  
**雰囲気・相手の間・表情・声のトーン**  
**これまでの話の流れ** や**仕草**から仮説

また、仮説を立てるためには  
**事前情報の収集(知識武装)**が必要不可欠

②仮説力(イメージ力)をつける

## 仮説を元に検証

常に想像し、イメージを膨らませることで  
トークを相手に沿った話に寄せられる  
そうすることでスムーズな会話を作ることができる  
ただし、「なんとなく」や「だいたい」などの  
曖昧な情報ばかりの時には、  
焦って未来の仮説を立てたりせずに  
じっくりヒアリングすることもポイント

### ③相手の重きを知る

## 行動指針の理解

---

相手が何に重きを置いて行動しているかを知ること  
その人の**行動指針**がわかる

また、その価値観が形成された **過去の出来事** を  
知ることによって **問題の本質** が見えてくる



セールスにつながる

③相手の重きを知る

## 行動指針の理解

---

理解すべきは  
表面的情報(～したい)ではなく  
その**本質**と**価値観**

理解すべきは **“今”**ではなく、  
**“過去”**

## 痛みと快樂のギャップ

---

**痛み**:こうなりたくない

今のままではこうなりたくないという痛みに近づいてしまうことを自覚させ、その **根本的原因** に気付かせないといけない

**快樂**:こうなりたい

メリットの先のベネフィットまで聞けると尚良い

痛みと快樂の **振り幅** が大きければ大きいほど、  
セールスにおいて与えられる **影響の幅** が広くなる

## グループワーク

---

### いざ、実践！！

- 実践30分(10分×2人)
- キャリア講師からのFB20分(10分×2人)

#### 【Point】

- 質問攻めをしない
- 仮説を立てて確認する

# 03.

---

最後に

# LAST MESSAGE

ラストメッセージ

この講義以上に大切なことは、、、  
人に興味を持つ努力をすること

---

*Last Message*



# 04.

---

## 運営側からのお知らせ



# 来週以降のご案内 是非、ご参加ください♪

8/24  
(土)

サンクチュアリ研修

自分の人生を"いま"自分で決める研修

結果のために  
磨くべきは人間力！



8月24日(土)|10:00

今回から許可制

8/25  
(日)

ブレイクスルーを起こす  
新コンテンツ

SAP2

08/25 日

10:00~13:00

オフライン開催  
@銀座オフィス



講師  
海野 翼 代表

詳細 & お申し込みはこちら 

来週以降のご案内📣  
是非、ご参加ください♪

8/26  
(月)

リニューアルコンテンツ

**GTMプランニング  
コンサル**

8月26日(月)20時-22時

詳細 & お申し込みはこちら 

8/28  
(水)

水曜定期セミナー

テーマ『AI/VR/AR業界』

**MBAビジネス活用講義**

【実践編】

**8.28** [水]

19:45-22:00

📺 オンライン配信のみ

詳細 & お申し込みはこちら 

# 公式SNS いいね & コメント お願いします！

【公式 X (旧Twitter)】



【公式 Instagram】



お気軽にフォローよろしくお願ひします 🙌