



i3 business academy

# 6 原則スキル

## 営業力と経理力（中巻）

### + 受講生アウトプット

i3ベーシック講義

2025.09

# 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。



動画をご覧ください。

---





# INDEX

## 目次

- 01 6原則スキル 営業力と経理力（中巻）
- 02 受講生アウトプット
- 03 運営側からのお知らせ





# 01.

---

## 6 原則スキル 営業力と経理力（中巻）



## はじめに営業力強化に必要な

3つの力と5つの心構え

破壊（既成概念）と創造（売らない営業）

営業力強化

# 3つの力

---

① 集中力

② 会話力

③ 渦潮力

営業力強化

## 5つの心構え

---

① **営業のNOは能力UPへの近道**

自分の欠点に気づき、学び、成長していく

② **成長することで広い視野を持つ**

長く成ると上からの視野が広がる

③ **人が受ける試練というものに乗り越えられないものはない**

④ **人の出会いはすべて必然だ それは己の成長のため**

⑤ **常に謙虚で、そして素直であること (人は純粹さに弱い)**



## 営業の技（基本形2に話法5）

### ①アプローチの際の意識する基本ステップ

アナザーストリー話法

二者択一話法

### ②クロージングの際の意識する基本ステップ

イフギブ話法

ポジティブ話法

イエス・バット話法



## ①アプローチの際の意識する基本4ステップ

- 一基本：ファーストコンタクト（警戒心を解く）
- 二基本：モチベート（欲求を高める）一ノ技
- 三基本：アポ設定（負担を感じさせない提案）二ノ技
- 四基本：フォローアップ（キャンセル防止の工夫）



二基本：モチベート（欲求を高める）

## 一ノ技：アナザーストーリー話法

多くの例え話を用意して第三者の言葉や実績を活用

謙虚な姿勢のまま相手を納得させる

例：イチローの打率、ダーウィン進化論の崩壊

楽天三木谷社長の創業時、孫さんの昔、SBI証券の投資確率



三基本： **アポ設定**（負担を感じさせない提案）

## 二ノ技：二者択一話法

- ①大きく分ける（イメージしやすい引例）
- ②小さく分ける（イメージしやすい引例）
- ③アポイントは自分の都合がいい日に自然に設定



## ②クロージングの際の意識する基本3ステップ

一基本：**Not hurry** → 慌てない 三ノ技

二基本：**Take a break** → 『間』を取る 四ノ技

三基本：**So elegant** → 悠然と 五ノ技



ー基本：Not hurry → 慌てない

## 三ノ技：イフギブ話法

- ①商品の条件確認作業 (決まった流れで)
- ②もし、仮に・・・ (100%で買う人はいない)

→という前置きをどんどん問いかけ想像させる

- ③二者択一話法などをミックス



二基本：Take a break → 『間』を取る

## 四ノ技：ポジティブ話法

①曖昧を排除して、**すべて言い切る！**

②仮に疑問で終わる場合はQAではなく、QPAで完了

**(人は最後の言葉を頭に残す)**

③相手の幸せを思いながら **(素直に笑顔で)**



三基本：So elegant → 悠然と

## 五ノ技：イエスバット話法

- ①相手の意見を尊重する
- ②その意見に対して、質問を繰り返す
- ③相手自ら違う考えに自分自身で導き出させる

NOが出たときこそ、本音を聞けるチャンス「本当はどうなの？」

人は意外と自分の本音に気づいていない（見ない、見たくない）

本心を聞けたらその瞬間から常に笑顔と自信が溢れた表情と態度で徹底的にその解決に集中する

営業の技

## グループワーク

- 自己紹介1人1分ほど（所要時間3分）※最初だけ  
①名前 ②住まい ③今やっていること ④受講目的
- グループ内での役割決め（所要時間2分）※最初だけ  
進行リーダー1名  
タイムキーパー1名  
最後のまとめ役1名（発表者）
- それぞれの感じたことのシェア（所要時間10分）  
聞く側の反応や共感性も意識して行う（深掘りもする）



# 営業の4つの武器

① マント

② 魔法

③ 剣

④ 盾

## 営業の4つの武器

① マント

『100ワットの電球になる』



① マント

# 『100ワットの電球になる』

人間は本能的に**明るいもの・明るい人に惹かれる**

ただ電球切れにならないように期待をしすぎない、気にしすぎない

モチベーションを無理くり上げるのではなく、

**作業的に行動し良い人に当たればラッキーだと思ふことも大切**

「人は営業マンを敵だと思っている」

**逆にそれくらい思ったほうが楽**



## 営業の4つの武器

### ② 魔法

『さしすせそ』 × 『はかく』

② 魔法

# 『さしすせそ』

さすがですね！（感心）

知らなかったです！（驚き）

すごい・・・（賞賛）

センスありますね！（尊敬）

そうなんですね！（共感）

② 魔法

# 『はかく』

ハー!

カー!

クー!

② 魔法

ハー! カー! クー!



さすがですね! (感心)

知らなかったです! (驚き)

すごい... (賞賛)

センスありますね! (尊敬)

そうなんですね! (共感)



# 営業の4つの武器

## ③ 剣

『人の購買欲求の3K』

# 人の購買欲求の3K

『好奇心』

『快樂』

『危機回避』



③ 剣

## 人の購買欲求の3K

### 『好奇心』

商品に関するクイズで好奇心を刺激 例えば、、、

『人にとって一生ものってなんだと思いますか？』

雑談は契約率を高めない

『契約率UP = 相手の課題 × 商品への誘導』

相手にはまだ話したいという状態で終わらす

(T-UPもここを刺激する、人は権威に弱い)

③ 剣

## 人の購買欲求の3K

### 『快樂』

料金説明はもし買うとしたらどうするかを決めさせるのが目的

クロージングの段階ではお客様の悩みを解決するための提案

『**悩みから解放された状態を相手にイメージさせる**』

相手は商品説明よりセールスポイントに耳を傾ける



## 人の購買欲求の3K

### 『危機回避』

お客様の『考える』はただ『迷っている』だけ

人は積極的欲求より消極的欲求に反応する

「このままだと夢はずっと叶いません」



# 営業の4つの武器

## ④ 盾

断り文句の5K『かきくけこ』



④ 盾

# 断り文句の5K『かきくけこ』

解決放棄

責任逃れ（聞かないと）

比較願望（比べる）

継続不安

お金不足（困窮）



④ 盾

## 断り文句の5K『かきくけこ』

解決放棄 - 責任逃れ（聞かないと） - 比較願望（比べる）  
継続不安 - お金不足（困窮）

この5Kはアナザーストーリー話法も効果的

また、一番はクロージング前に

この断り文句5Kを使わせない方法もある

4つの武器

# グループワーク

---

## ■ グループシェア（所要時間10分）

聞く側の反応や共感性も意識して行う（深掘りもする）



# 02.

---

## 受講生アウトプット

受講生アウトプット

遠藤瀬莉奈

---

受講生アウトプット

自己理解と私

受講生アウトプット

加藤萌夏

---

モチベーションを保つ秘訣

受講生アウトプット

畠山凌岳

---

信念を貫くことで掴んだ  
「本当の自信」

受講生アウトプット

高橋帆乃華

---

夢と目標、自信について



# 03.

---

## 運営側からのお知らせ



9/13  
(土)

# 📢 名古屋勉強会 & 社長と晩ごはん。

海野代表と三輪講師による  
ディベート大会を開幕します！！  
in名古屋

**2部制  
です！**



**社長と晩ごはん。**  
-もやもやを解消する会-

17:00~19:00



**9.13 (土) 19:00~21:00**  
名古屋勉強会&お食事会

名古屋オフィスでの勉強会です。  
一緒に活動している仲間と関われるチャンスです。

ぜひ、ご参加ください！

※懇親会の名称を変更しています



# 9/15 (月)

 **大切なご案内** 

ライブ感覚で成功マインドを習得！

**ZOOM LIVE!**  
+  
**NEW** オンライン交流会

動けない自分を突破するカギは  
“**身口意**”にあり

**9/15(月)**  
**20:00-**

ファシリテータ：  
平賀アドバイザー



今月はオンライン交流会開催月です 

お楽しみに 



9/17  
(水)

 水曜定期セミナー

水曜定期セミナー

今つけるべきTQ力が身に付く！

88キャリアアップ研修プログラム



9.17 [水]

20:00-22:15

■ オンライン配信のみ



9/20  
(土)

 月1回開催のセミナー

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！

9.20 [土]

10:00~21:00

※現地参加のみとなります。

※この研修は【許可制】です。



月に1回の研修です。

許可制のため、**〆切は14日！**

東京近郊の方は、ぜひご参加ください！



9/23  
(火)

 月2回開催のセミナー

i3の成功マインドを伝授  
初回セミナー



- ✓ 代表との1対1の講義はここだけ！
- ✓ 初心を思い出せるセミナー！

海野代表×平賀アドバイザー

9.23 オンラインセミナー開催  
(火) 20:00-22:00

初回だけでなく何度も参加頂けるようになっています💡  
i3を始めた時の自分を思い出す為に積極的に参加しましょう



# 📣 大切なお知らせ 📣

## 転職サポートをしています 🎉

**NEXT CAREER SUPPORT**  
★★★

i3 business academy

**転職サポートしています**

念願のサポートを開始することになりました！  
日頃の学びを活かすにはi3の転職サポートで！

気になったら  
転職相談へ！

i3を通して転職できる機会をご用意しました！！

i3で日々学んでいることを活かす場として是非ご活用ください😊

i3では、皆さんの人生のキャリアをフルサポートさせて頂けるようにこれからも尽力させていただきます！

詳細は公式LINEのメニューから！



## 📣 大切なお知らせ 📣

一緒にお友達を応援しませんか？👁️👁️

お友達紹介実施中！！

 i3 business academy

個別相談orイベントにお誘いをいたします！

The poster features a blue background with a yellow banner at the top. Below the banner is the i3 business academy logo and the text 'i3 business academy'. In the center, there is an illustration of five diverse people (three women and two men) smiling and waving. At the bottom, there is a white rounded rectangle containing the text '個別相談orイベントにお誘いをいたします！'.

日頃、i3 business academyで  
学んでくださってる皆さんが  
気軽にお友達を紹介できる制度も  
ご用意しております🌸

ぜひお友達の夢や目標も  
一緒に応援させてください😊

詳細は『お友達紹介をする』から！



# 今日のアウトプットをしましょう



## 受講生カルテ（メインデータ）※すべて記入必須

|                  |       |          |     |             |
|------------------|-------|----------|-----|-------------|
| 顔写真              |       |          |     |             |
| 氏名（フリガナ）         |       | 生年月日     |     | 性別          |
| 氏名（漢字）           |       | 年齢       | 125 | お住まいの都道府県   |
| 電話番号             |       | メールアドレス  |     | LINE URL    |
| 受講コース            |       | ご契約日     |     | スクールを受講した理由 |
| いを知った経緯          |       | 紹介者      |     | 家族構成        |
| 職業               | 現在の職業 |          |     | 年収          |
|                  | 職歴    |          |     |             |
| 副業※ない場合は「なし」と記載。 | 現在の副業 |          |     |             |
|                  | ビジネス歴 |          |     |             |
| 希望進路             |       | その他を選んだ方 |     |             |
| 将来的に叶えたい夢        |       |          |     |             |

+   三   **メインデータ**   SEA   自分史   年間GTM   月間GTM   1on1履歴   アウトプット(1on1)   **アウトプット(セミナー)**



まずは、、、公式LINEの  
**【受講生専用ファイル】**を開いてみましょう★



# 海野代表 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いします🙌