



i3 business academy

セールスメソッド講義 ーヒアリング 前編ー

i3アドバンスコース講義

2026.08



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。



今日の目的セットタイム

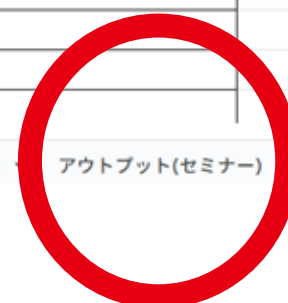
受講生カルテ（メインデータ）※すべて記入必須

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
i3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				

+ ≡ 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✳



INDEX

目次

01

ヒアリングとは

02

事前準備・ポイント

03

ロープレ



01.

ヒアリングとは



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

ヒアリングの本当の目的は「相手を深く理解すること」

× ただ話を聞くこと・情報を集めること



○ 相手そのものを理解すること
相手を理解する



【身近な例え】 友人の悩み相談。ただ「ふんふん」と相槌を打って事実を聞き流すのではなく、「どうしてそんなに悩んでいるんだろう？」と友人の気持ちや背景まで想像してあげることと同じです。

ヒアリングとは ニーズを〇〇すること



欲しいものは「聞き出す」のではなく「一緒に作り出す」

✕ 間違い：すでにあるものを掘り当てる



ニーズは探しても見つからない

○ 正解：まだ見えない想いに気づかせる

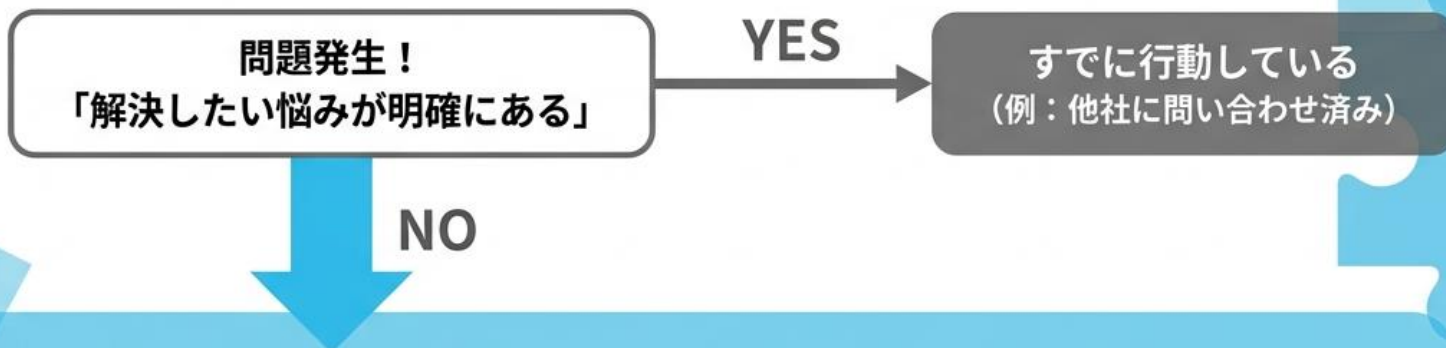


「あ、私これが欲しかったんだ！」と気づかせることがゴール



【身近な例え】美容室でのオーダー。「短くしたい」と言われた時、ただ切るのではなく「朝のセットを楽にしたいんですか？」と会話することで、「手入れが楽なボブ」という新しい正解を一緒に作り出す感覚です。

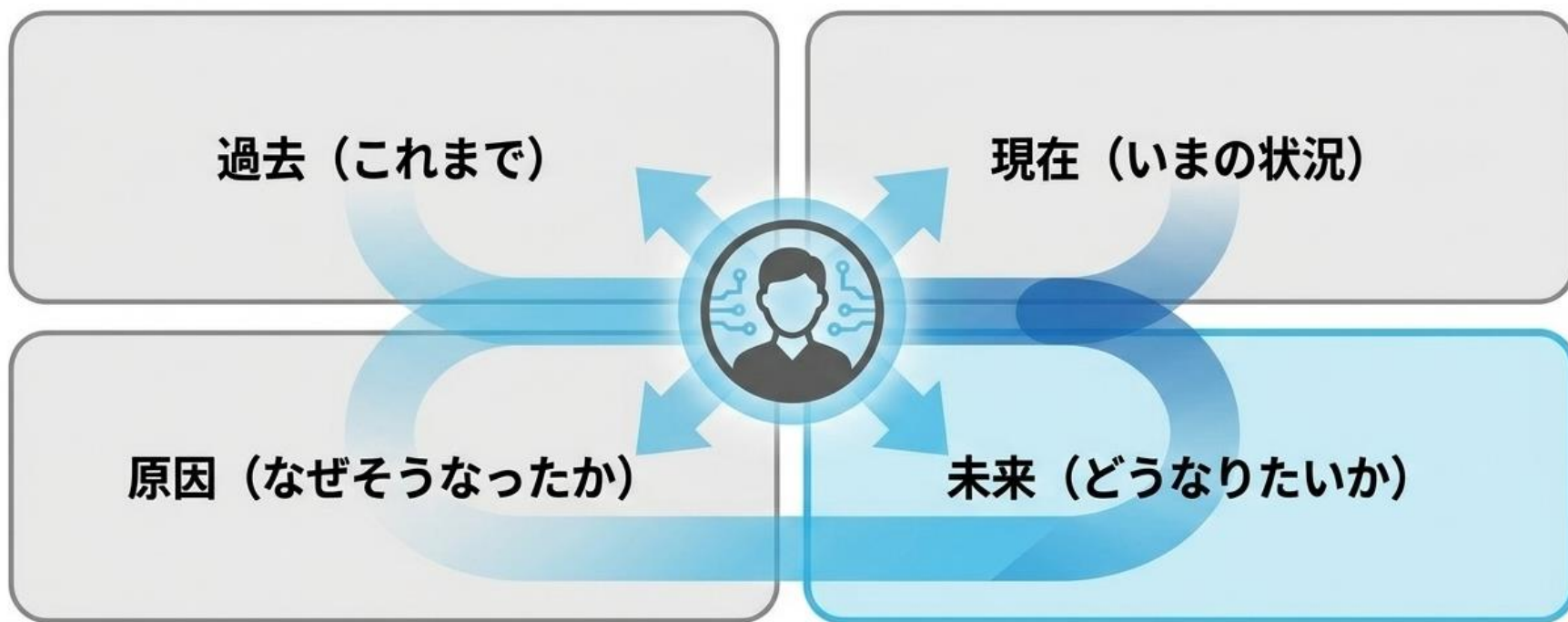
なぜ「気付かせる」必要があるのか？



- ①悩みに気づいていない
- ②解決策を知らず諦めている

【身近な例え】「今すぐ絶対に痩せたい！」と本気で悩みが明確な人は、すでにスポーツジムに入会しています。まだ入会していない（行動していない）人は、「なぜ痩せたいのか」という自分の本当の目的に気付いていない状態なのです。

相手の頭の中を整理する「4つの箱」



相手の「現状」と「理想の未来」の差を見つける

過去から現在を知り、未来を描き、
その「ギャップ（差）」を埋める解決策を提案する

【未来・理想】

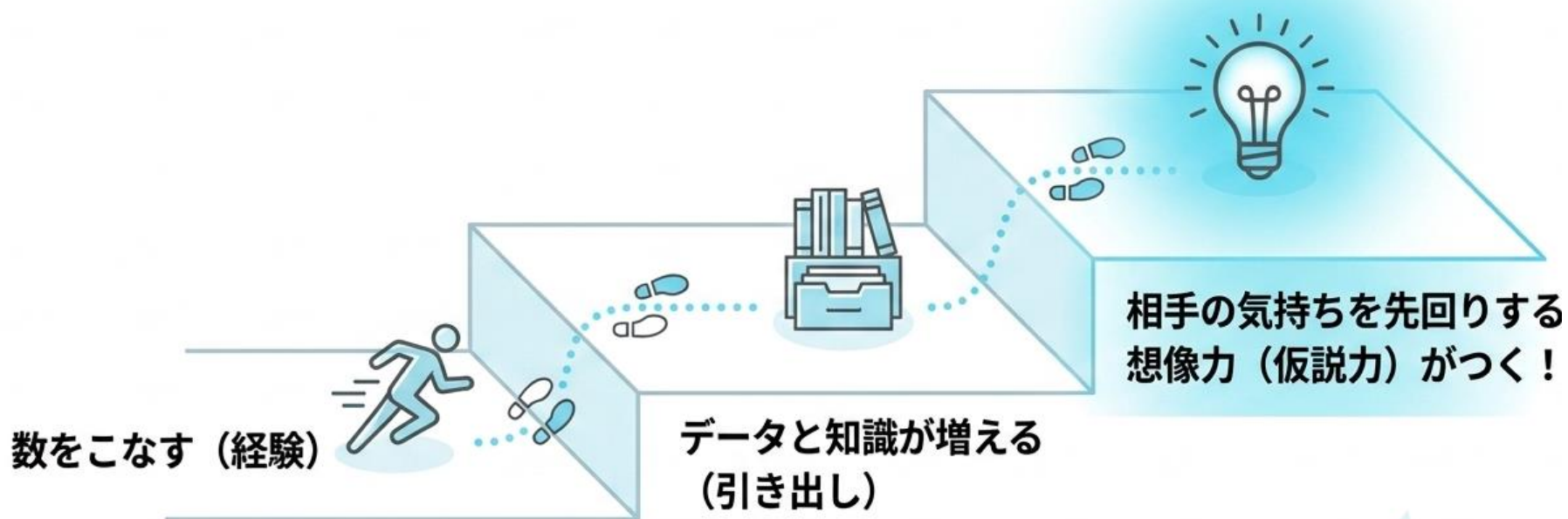
【過去・現在】

【課題（乗り越えるべき壁）】



【身近な例え】旅行の計画。「今は東京にいる（現在）」「ハワイで海を見たい（理想）」。その間にある「飛行機の手配や資金（課題）」をどうクリアするかを一緒に考えるのと同じ構造です。

最初から完璧はムリ！「数」をこなして想像力を鍛えよう



【身近な例え】

自転車の練習やスポーツの素振り。最初は転んでばかり（失敗）でも、何度もペダルを漕ぐ（数をこなす）うちに、「こうすればバランスが取れるな」と体が感覚を覚え、スムーズに走れるようになるのと同じです。

グループワーク

- 自己紹介 1 人 1 分ほど（所要時 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極め（所要時 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 1 0 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.

事前準備・ポイント



事前準備

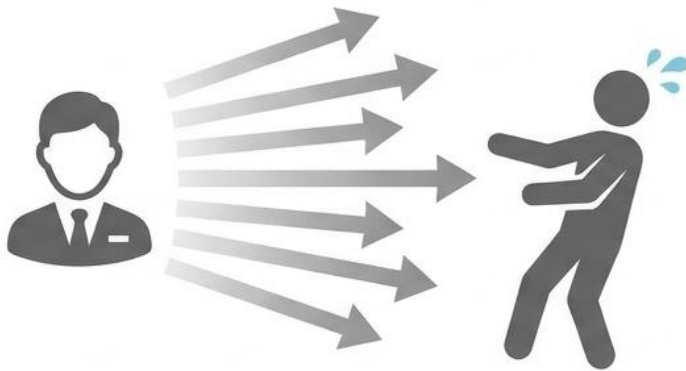
① ヒアリングでの意識

② 質問事項の作り方

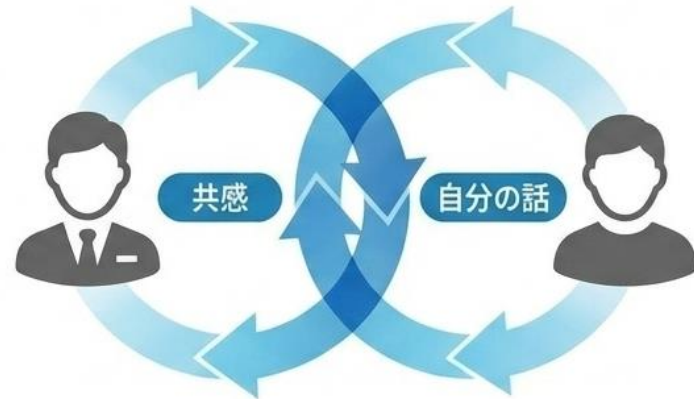
ラポールの延長線

質問攻めはNG。「情報収集」ではなく「対話」を

NG：情報収集

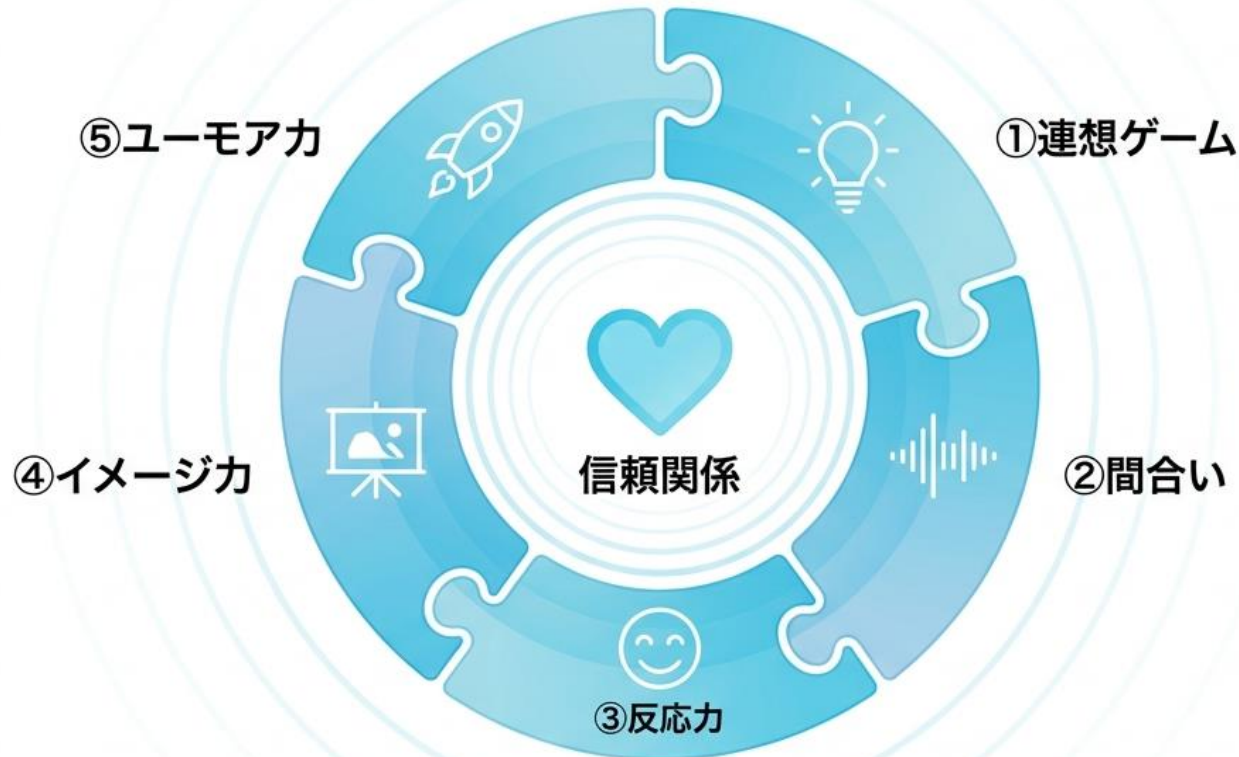


OK：対話



【身近な例え】初対面の人にいきなり「年収は？」「休日は何してますか？」と矢継ぎ早に聞かれたら、警察の職務質問のように感じて警戒します。自分の失敗談などを少し交えて安心させるのが「対話」です。

ラポール（復習）



【身近な例え】初対面の人とゲームやスポーツをして、終わる頃にはすっかり意気投合している時のように、この5つの武器を使って相手との「心の距離」を一気に縮めます。

全体像で捉える

ヒアリングは準備が9割。事前に「知るべき項目」を決める

何を知りたいか？（目的）



どんな情報が必要か？（要素）



どんな質問をするか？（手段）



逆算で作る！

【身近な例え】

旅行の計画。まず「温泉でゆっくりしたい（目的）」を決めるからこそ、「じゃあどこの温泉地にする？」
「移動手段はどうする？（質問）」が自然と決まります。行き先を決めずに荷造りはしませんよね。

Point

1 質問攻めをしない



会話の**キャッチボール**を意識する

2 仮説力（イメージ力）をつける



仮説を立てる

質問で確認する

イメージを具体化する

相手の状況や本音を**イメージ**し、**仮説**を立てたうえで質問する

3 相手の重きを知る



- ✓ 何を大切にしているか？
- ✓ どんな未来を望んでいるか？
- ✓ 何に悩み・迷っているか？

相手にとっての「**優先順位**」や「**価値観**」を理解する

4 ニーズの種類



感情的ニーズ



成長的ニーズ



経済的ニーズ

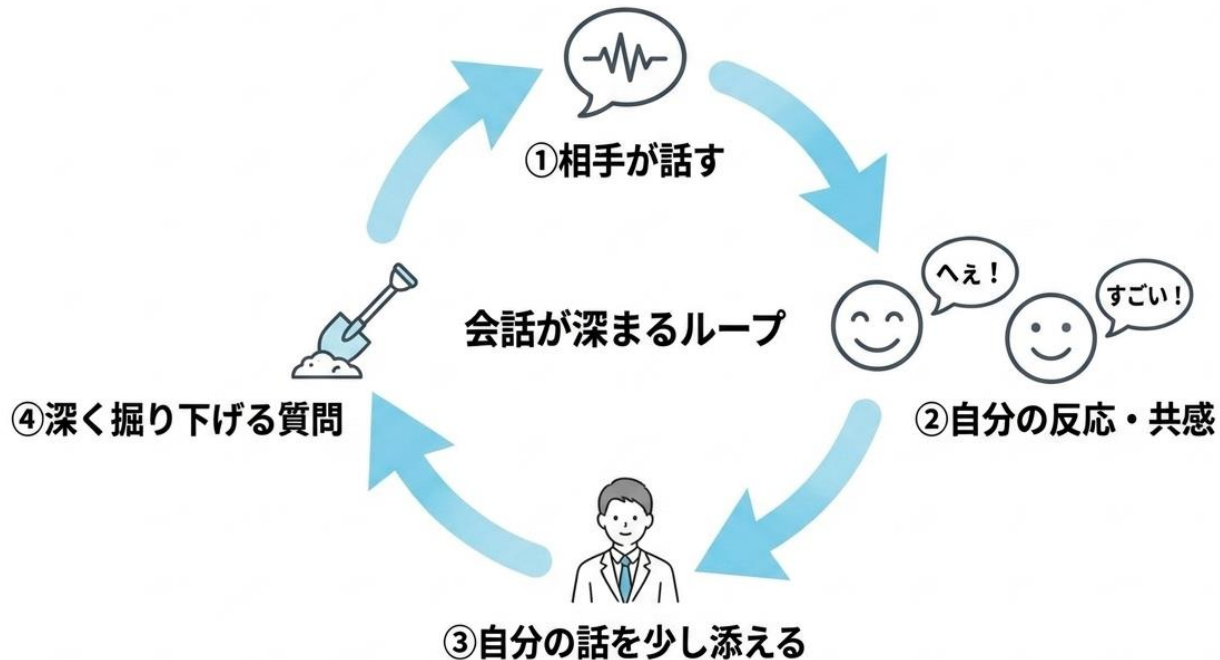


目的的需要

ニーズは人それぞれ。種類を理解することで、
最適な提案や**サポート**ができる

対話の意識

相手の話に「自分の反応」を交せて、1つを深く掘り下げる



【身近な例え：好きな映画の話】

「映画が好き」と言われた時、「へえ、次は？」と別の話題に移るのではなく、「私も見ます！最近何を見て面白かったですか？」とリアクションして深掘りする感覚です。

仮説を元に検証

情報を活かす「想像する力」



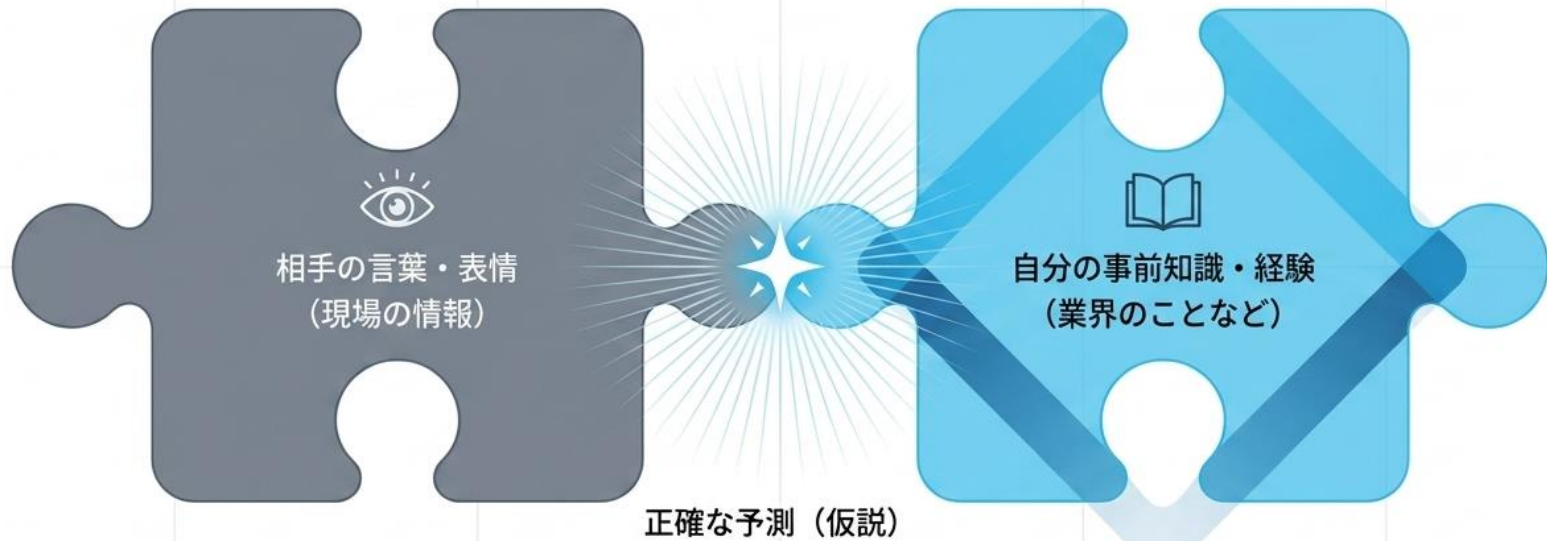
情報を集めるだけでは意味がない。集めた材料から「相手の本当の悩み」を推理する。



【身近な例え】名探偵の推理。「足跡が小さい」「甘い匂いがする」という情報（ピース）を集めるだけでは事件は解決しません。「つまり犯人は子どもだ！」と想像（仮説）を立てることが重要です。

仮説を元に検証

予測の精度を上げるには「事前知識」が必要



【身近な例え】名探偵が難事件を解決できるのは、現場の状況（相手の言葉や表情）を見る力があるだけでなく、毒薬や心理学などの「豊富な知識」を持っているからです。知識がないと、いくら観察しても正しい推理（予測）はできません。

グループワーク

- 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）

03.

ロープレ

04.

運営側からのお知らせ

8/31

 月曜定期セミナー



働き方・副業・
キャリア戦略を学ぶ
業界研究会
8.31 [月]
21:00-22:00
■ オンライン配信

ワンタップで
参加申込完了！

 開始は21：00から！

9/2

水曜定期セミナー



**ココを極めたら
在り方が叶う！**

※内容の都合上、銀座オフィス参加を
推奨しています

SAP

Self
Analysis
Program

9.2 水
20:00～22:15

ワンタップで
参加申込完了！

【銀座オフィス】



📢 次回は9月 📢

一緒にお友達を応援しませんか？👀



名古屋勉強会・お食事会

2部制
です！

社長と晩ごはん。

～むいむいを解消する会～



9.12 (土)

17:00～19:00

19:00～21:00

@名古屋オフィス

9.11(金)締切

ワンタップで
参加申込完了！



📢 大切なお知らせ 📢

転職サポートをしています 🎉



i3を通して転職できる機会をご用意しています！！

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？👀



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😊

詳細は公式LINEのメニューから！

📢 大切なお知らせ 📢

支出削減のサポートを始めました ✨



- ① 固定費の見直し
- ② 賃貸探し～引っ越しのサポート

稼ぐことと
同じくらい大事なのが、
今あるお金を減らさないこと。

副業で+1万円作る
より
支出を-1万円にする方が
早くて確実なことも？！

詳細は公式LINEの福利厚生から！

今日のアウトプットタイム

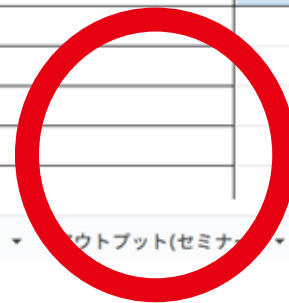
受講生カルテ（メインデータ）※すべて記入必須

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
i3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				

+ ≡ **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) ▾



受講生専用
ファイル





前田講師 公式SNS いいね & コメント お願いします！

【公式 X (旧Twitter)】



お気軽にフォローよろしくお願いします👏



前田講師 公式Instagram いいね & コメント お願いします！

※インスタはじめました！



HIROKI_CAREER

モチベーションがあがる動画
毎日更新していきます！👏



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👏



経道（メディアサイト） のチェック してみてください！ 🔍

経営の道を極めるメディア

🔍

“人は必ず変わる”を証明する——i3 experienceが描く教育の新しい可能性

インタビュー

2026.01.26

#11〜50人 #教育・人材・研修 #関東

YouTubeチャンネル

#人気タグ一覧

- #SpotlightS
- #関東
- #〜10人未満
- #コンサルティング・企業
- #教育・人材・研修
- #IT・通信・テクノロジー
- #広告・イベント・クリエイティブ
- #近畿
- #11〜50人
- #医療・福祉・介護
- #中部
- #九州・沖縄
- #食品・飲食・水産・農業
- #製造・ものづくり

西野亮廣さんの対談も掲載されている有名サイトに
掲載させていただきました👏