



新企画

アドラー心理学を活用した カウンセリング・ セールス研修

セミナーのねらい

売れる営業担当者は、話すより『対話』がうまい

本セミナーでは、顧客の本音を引き出し、信頼を積み上げる対話型コミュニケーションをアドラー心理学の考え方とカウンセリングスキルを用いて実践的に磨きます。

「何を提案すべきか分からない」

「断られるのが怖い」

「関係づくりが難しい」といった営業現場の課題に対し、聴き方・問い方・共感の示し方を体系的に身につけ、顧客との関係を“建設的で生産性の高い関係”へと変えていきます。

さらに、セルフマネジメント力を高め、困難な状況でも自分で立て直せる柔軟な対応力(リカバリー力)を養います。

明日からの商談で活用できるスキルを持ち帰り、営業成果につながるコミュニケーションを実現する実践型セミナーです。

セミナー内容

- 1 営業に役立つアドラー心理学**
 - (1) アドラー心理学の概論
 - (2) アドラー心理学の7つの発想法
- 2 心理学を活用した共感のコミュニケーション**
 - (1) 聴き上手とは？
 - (2) 3つの「きく」の違い
 - (3) 感覚タイプの特徴を知る
 - (4) 効果的な質問の種類
- 3 カウンセリング・セールスの理論**
 - (1) カウンセリングとは？
 - (2) 成果=シーズ+ニーズ
 - (3) カウンセリング・セールス5つのステップ
 - (4) あなたの「強み」の拡大
- 4 勇気づけの理論と技法**
 - (1) 勇気づけとは？
 - (2) ヨイ出し・ダメ出し、失敗の受け止め方
 - (3) 顧客対応のための勇気づけ
- 5 まとめ**

実施概要

※プログラムの詳細は変更となる場合がございます。ご了承ください。

日時 2026年 6月23日(火)
9:30~16:30(受付9:00~)

会場 博多座・西銀ビル13階 セミナー室
福岡市博多区下川端町2-1
※駐車場は準備しておりません。ご了承ください。

定員 24名 ※定員になり次第締め切らせていただきます。
※お申し込みが最低開催人数に満たない場合は、
延期もしくは中止させていただく場合がございます。
ご了承ください。

受講料

(1名様につき)

	NCBリサーチ&コンサルティング会員	一般の方
1名様	23,100円(税込)	31,900円(税込)
2名様以上 (1名様につき)	19,800円(税込)	28,600円(税込)

PROFILE 講師プロフィール



有限会社ヒューマン・ギルド
代表取締役
アドラー心理学カウンセリング指導者
上級教育カウンセラー/中小企業診断士

いわい としりのり
岩井 俊憲氏

大学卒業後、外資系企業の管理職などを経て、1985年4月有限会社ヒューマン・ギルド設立、代表取締役就任。アドラー心理学に基づく各種講座やカウンセリング、カウンセラー養成に従事。また、法人においても、企業や官公庁、教育機関を中心に、心理学による人間的側面と自身が所持する中小企業診断士などを生かした経営・マネジメントの双方をベースとした、経営者、管理職、リーダー層向けの研修を40年以上にわたり行っている。

お申し込み

弊社 HP <https://www.johoza.co.jp/seminar> よりお願いいたします。

お問合せ先



株式会社 NCBリサーチ&コンサルティング セミナー事業部

〒812-0027 福岡市博多区下川端町2-1 博多座・西銀ビル13階 TEL(092)282-2662

NCBリサーチセミナー

検索

ホームページの
QRコードは
こちら

