

 FAXでのお申し込みは

FAX: 03-3208-6255

相続相談をビジネスにつなげるコミュニケーションノウハウ <全4回>

ご記入月日

平成 年 月 日

ふりがな

事務所名
または会社名

事業所または
会社所在地
ご住所

〒

ご連絡先

TEL

FAX

携帯電話など必ず連絡がつく先をご記入ください。

ふりがな

参加者名

E-mail

業種

☐弁護士

☐税理士

☐公認会計士

☐司法書士

☐不動産鑑定士

☐行政書士

☐社会保険労務士

☐土地家屋調査士

☐中小企業診断士

☐FP

☐金融機関

☐証券

☐保険

☐コンサルティング会社

☐不動産業

☐住宅・建設

☐その他()

認定区分に○印

AFP・CFP®

番号

☐東京定額制クラブ会員

☐それ以外の会員

☐一般

☐TAP実務セミナー利用券使用(4枚使用)

●本書・受講申込書をコピーし、必要事項をご記入の上、FAXにてお申込下さい。「受講申込書」が届きたい参加者様宛に、折り返し「受付確認書」をFAX致します。

●お申し込み多数の場合は、事前に締め切らせて頂きますので予めご了承ください。

●各会員割引※1 無 料：東京定額制クラブ会員、TAP実務セミナー利用券使用(4枚使用)、TAPチケット10使用(4枚使用)
※2 30%OFF：大阪定額制クラブ会員割引対象者
※3 20%OFF：TAP実務家クラブ会員、相続アドバイザー協議会認定会員

弊社は不動産鑑定のエキスパート集団です。セミナーの休憩中、終了後に不動産鑑定士による【不動産概算評価・机上広大地判定(無料)】のご相談をお受けいたします。
当日、実際の案件(資料)をお持ちいただければ、できる限り対応させていただきますので、受付スタッフまでお気軽にお申し付けください。
※当日中にご回答できない場合がございます。あらかじめご了承くださいませ。

<会場>TAP高田馬場

【所在地】

東京都新宿区高田馬場1-31-18 高田馬場センタービル3階

【交通アクセス】

JR山手線高田馬場駅(戸山口)より徒歩約3分

西武新宿線高田馬場駅(戸山口)より徒歩約3分

東京メトロ東西線高田馬場駅(3番出口)より徒歩約6分

NPO法人 日本ファイナンシャルプランナーズ協会
法人賛助会員・継続教育認定単位研修機関

TAP 株式会社 東京アプレイザル

〒169-0075 東京都新宿区高田馬場1-31-18 高田馬場センタービル3階

TEL.0120-02-8822 FAX.03-3208-6255

<https://www.t-ap.jp> seminar@t-ap.jp



相続相談を
ビジネスにつなげる
コミュニケーションノウハウ

グループワークで
理解度を高める！

知の宝庫
TAP
実務セミナー

～クライアントの心をつかむための『きく』『伝える』～

全4回

第1回 | 6月14日(木) 13:30～16:30

お客様の話をちゃんときく

第2回 | 6月28日(木) 13:30～16:30

ニーズを明らかにする

第3回 | 7月19日(木) 13:30～16:30

価値と商品を結ぶ(提案と行動)

第4回 | 8月2日(木) 13:30～16:30

事例研究「こんな相談にどう対応したらいいの」を解決する

会場

TAP高田馬場 (JR山手線・西武新宿線「高田馬場」駅戸山口より徒歩約3分)

定員

30名様限定

お申し込み多数の場合は、事前に締め切らせていただきます。
また、事前入金による先着順とさせていただきますので、予めご了承ください。

受講料

全4回一括受講 100,000円(資料代・税込み)

セミナー詳細・お申込は、ホームページからでもご利用可能です。➡

TAP 実務セミナー 🔍

第1回 お客様の話をちゃんと聞く

【日時】2018年6月14日(木) 13:30～16:30 (受付開始13:00)

■アイスブレイキング 共通項を探す

- ・質問を考える
- ・やってみる
- ・共感度をフィードバック

■「私」の目指す理想のコンサルタント像を明らかにする

- ・何が実現できているのかアウトプットする
- ・必要な条件をアウトプットする
- ・自分の現状とやるべきことをアウトプットする
- ・グループでシェアをする
- ・面談やHPに落とす

■ちゃんときく きかない態度とは

- ・「きかない態度」をアウトプット
- ・「きかない態度」でセッション⇒フィードバック
- ・傾き、相槌を入れてセッション⇒フィードバック
- ・質問を入れてセッション⇒フィードバック

■面談のゴールを明らかにする ■自分の役割を明確にする ■なぜ「私」か

- ・相談内容と目的・ゴールをきくセッション
- ・相談環境をきいた上で自分の役割を明確にするセッション
- ・グループでシェア

■事実よりも気持ち、他人よりも本人にフォーカスする

- ・共感や確認の質問をアウトプット
- ・「～(他人の状況)〇〇が△△する(ニーズ)～してあげたい」をちゃんときくセッション⇒フィードバック

■お客様の質問の意図・背景を明らかにする

- ・「～知りたい。～どうしたらいい？」を掘り下げるセッション⇒フィードバック
- 例:「おいしいカレーをつくるにはどうしたらいいですか」

■まとめ 面談のゴールは信頼と安心

- ・「自分のポジション・価値を知る」質問をアウトプットする
- ・「(相談)前と比べて話をしてみてもの変化は？」
- ・アウトプットした質問でセッション⇒フィードバック
- ・商品売るな「私」を売れ

第2回 ニーズを明らかにする

【日時】2018年6月28日(木) 13:30～16:30 (受付開始13:00)

■アイスブレイキング 共通項を探す

- ・質問を考える
- ・やってみる
- ・共感度をフィードバック

■何が問題か分からない問題 ■誰に相談していいか問題 ■どのように進めたらいいか問題

- ・それぞれの問題に関する具体的な経験をシェアする
- ・この手の問題にどう解決策を提案しているかシェアする
- ・その解決策がどんな価値を相手にもたらすのかシェアする

■顕在ニーズを深堀する(明確化)

- ・相続や財産管理に関するニーズをアウトプットする「」で
- 「誰の?」「いつの?」「誰が解決?」を明らかにする⇒グループディスカッション&シェア
- ・明確にするための質問をアウトプット「具体的には～」

■潜在ニーズを顕在化する

- ・ニーズが発生する状況(原因)をアウトプットする
- ・予見される未来、「私」の経験をアウトプットする
- ・未来や経験を情報提供⇒質問をセッション⇒フィードバックとグループディスカッション&シェア

■叶えたい未来(ビジョン・ゴール)をきく、得たい価値をきく ■Doing⇒Being ■ゴールとは⇒SMART

- ・「目的的手段か」を明確にするワーク
- ・価値の大きさ(ニーズの高さ)を知る質問をアウトプット⇒グループディスカッション&シェア
- ・「ビジョン・ゴール」をきくセッション

■まとめ 「私」は何を売っているのか

- ・「商品売るな」「問題解決・価値」を売れ

第3回 価値と商品を結ぶ(提案と行動)

【日時】2018年7月19日(木) 13:30～16:30 (受付開始13:00)

■アイスブレイキング 自己紹介、他己紹介

- ・自分の視点、相手の視点、仕事、プライベート
- ・自分の視点、相手の視点、第三者の視点
- ・「私には～のように感じました」

■自分のサービスとつなげる

- ・「私」のやっていることは何か?
- ・その仕事は相手にどんな価値をもたらすのか?
- ・グループディスカッション

■もたらす価値に価格をつける ◆相談 ◆問題発見 ◆課題・対策の提案 ◆実行支援 ◆アフター

- ・「有料相談と無料相談の違い」を明らかにする⇒グループディスカッション⇒シェア
- ・提供するサービスに価格をつける(根拠も) ◆「私」の時給 ◆相手の価値 ◆他者との比較

■第三者「私」の価値 ◆家族間において ◆他の専門家にとって ◆価値を認めてもらうには

- ・「「私」の役と価値を明確にする」をアウトプットする⇒グループディスカッション⇒シェア
- ・価値を認めてもらうためのトークや質問をアウトプットする⇒グループディスカッション⇒シェア

■価値を認めてもらうには何が必要か(条件)

- ・条件をアウトプットする ◆「私」に関すること ◆お客様に関すること ◆その他 ⇒グループディスカッション⇒シェア

■お客様に行動(購入)を促す ◆行動しないと価値がない ◆行動しない理由する理由 ◆どう促すか(リクエスト)

- ・超えるハードルの高さを知る質問をアウトプットする
- ・できる行動に落とす提案・トークをアウトプットする⇒グループディスカッション⇒シェア

■まとめ お客様が認める価格は何に比例するか ◆得られる価値に ◆懐具合に ◆あなたの価値に

- ・ヒアリングスキルを上げる
- ・「私」のお客様を明確にする
- ・「私」の価値を上げる
- ・それらを具体的にする課題をアウトプットする
- ・シェア⇒約束

第4回 事例研究「こんな相談にどう対応したらいいの」を解決する

【日時】2018年8月2日(木) 13:30～16:30 (受付開始13:00)

■相談事例(1) ■相談事例(2) ■相談事例(3)

- ・先祖代々の土地を守りたい
- ・兄弟で平等に分けたい 等

■事例を取り上げグループで 質問／ニーズの明確化／提案課題を考える／提案してみる

- ・「守りたいものは何ですか」
- ・「平等とはどのような状態をいうのですか」

■まとめ(4回の講座を通して)

受注・受任する条件 ◆お客様にニーズがある ◆成就した時の価値>価格 ◆成就のために「私」が必要

- ・「私」の価値を上げる
- ・それらを具体的にする課題をアウトプットする
- ・シェア⇒約束
- ・フォローアップで検証⇒ブラシュアップ

講師紹介



プロサーチ株式会社 執行役員
一般社団法人家族信託普及協会 理事
あらい ひでお

荒井 英雄 氏

ハウスメーカーでの個人注文住宅の受注営業、地主への有効活用コンサルティング、そして不動産デベロッパー会社での分譲事業を経験した後、両親の介護・相続をきっかけに現職に。不動産相続のコンサルタントとして顧客の相談を受けるとともに「コーチングスキル」を取り入れた相続相談研修を法人顧問先で実施。経験に基づいた具体的で分かりやすい話が持ち味。また、近年相続前に認知症や病気で意思判断ができなくなるリスク対策に有効な「家族信託」を世間に広く知ってもらうための講演や研修を行っている。

【保有資格】相続診断士、宅地建物取引士、2級ファイナンシャル・プランニング技能士・AFP認定者