

顧客に寄り添う
ホスピタリティセールスメソッド
確立を目指す

【Hospitality Sales Method(HSM)】

株式会社アクティビスタ 代表取締役

河合克仁

河合 克仁

株式会社アクティビスタ 代表取締役

1982年、愛知県豊橋市生まれ。

2006年に筑波大学体育専門学群卒業後、日本経済新聞の「入社したい企業調査」にもランクインする、人材教育コンサルティング会社のアチーブメント株式会社に入社。在籍時には、20代で歴代営業記録（当時）の6倍以上を更新。社長賞、MVPなどの社内表彰も多数。

2014年に独立し、“みらいをつくるきょういく”をコンセプトとする、株式会社アクティビスタを設立。上場企業や100年以上続く老舗企業、グローバル企業といった組織から、外資系金融機関の日本一の営業マンやマネジャーといったプロビジネスマンをクライアントに持つ。

筑波大学非常勤講師（キャリア教育、起業家教育）

内閣府 地域活性化伝道師

株式会社Legaseed 社外取締役

特定非営利活動法人ジャパンハート アンバサダー



◆課題感

人に基づく仕事である→提案（営業）の自社ならではの型が欲しい
営業アレルギー→あり方やマインドセット、営業に対するメンタル
ブロックを無くす
→貢献≡しっかり提案し、“YES”をいただくことを腑に落とす
→自然なコミュニケーションの中で“YES”を引き出す提案
薄まりがちな文化→今一度、理念・ビジョンに一貫した営業活動推
進を進める

◆趣旨

このプログラムは顧客の目標達成を実現するための、具体的な提案（営業）活動を実践するコンシャスネス(意識)・マインド(考え方)・ノウハウ(知識)・スキル(技術)を体得することが目的です。
顧客の課題を解決→売上アップ→価値を実感した顧客が周りの方にも伝えてくれる循環（紹介）を目指します。

◆プログラムビジョン

仕組み（提案/営業）を磨き、実践して、3方良し（顧客良し/社員良し/社会良し）を実現させて、売上目標達成を実現し、更なるビジョン実現を加速させる。

◆ビジョンと目標を実現するための取り組み

■ 全3回（初回はリアル開催）

【プログラム案】（進めながら現場に即した内容に微調整して参ります）

第1回 ニード喚起と顧客が本音を話しやすい質問マニュアルの作り方

第2回 顧客満足→感動につなげるフォローアップの仕組みづくり

第3回 紹介の連鎖を生み出すフォローアップと提案

◆料金

研修費 80万円/月*2ヶ月

交通費、宿泊費は実費をご負担いただければ幸いです。

ニード喚起と患者さんが本□を話しやすい質問マニュアルの作り□	
時間	内容
9:00-10:30	お客さまが話しやすい流れを作る商談環境の作り方
10:30-12:00	お客様からよく頂く質問の分類分けと、その応え方
12:00-13:00	事前準備で9割の質問に応えるスクリプトの作り方
お客さま満足→感動につなげるフォローアップの仕組みづくり	
時間	内容
9:00-10:30	顧客満足の測定と向上を目指す質問のタイミングと仕方
10:30-12:00	ご契約後に顧客満足を高めるコミュニケーション
12:00-13:00	LTV(ライフタイムバリュー)を高める関わり方とそのポイント
紹介の連鎖を生み出すフォローアップと提案	
時間	内容
9:00-10:30	顧客満足→感動をご紹介に繋げるコミュニケーション
10:30-12:00	ご紹介の種類と、タイプ別の提案の仕方
12:00-13:00	まとめと継続的な成長のために変えないこと、変え続けること