

クロージング



クロージング

- ①よくある質問
- ②ワイプで顔確認
- ③コースの明確化
- ④毅然とした態度
- ⑤ラストメッセージ
- ⑥クロージング
- ⑦決断できない場合

①よくある質問

よくある質問をやらない理由として聞かれたら手遅れ



◆値段提示の前にする必要性

- ・値段を伝える前に**疑問・不安・出来ない理由を極力ない状態**にする
 - ・お客様の**心の声が聞こえているか**の様な質問
-
- ### ◆ライバルと差別化している部分を明確化
- ・提案の内容で**一番伝えたいメッセージ**を印象つける

よくある質問項目テンプレート

「他の講座とは何が違うのですか？」

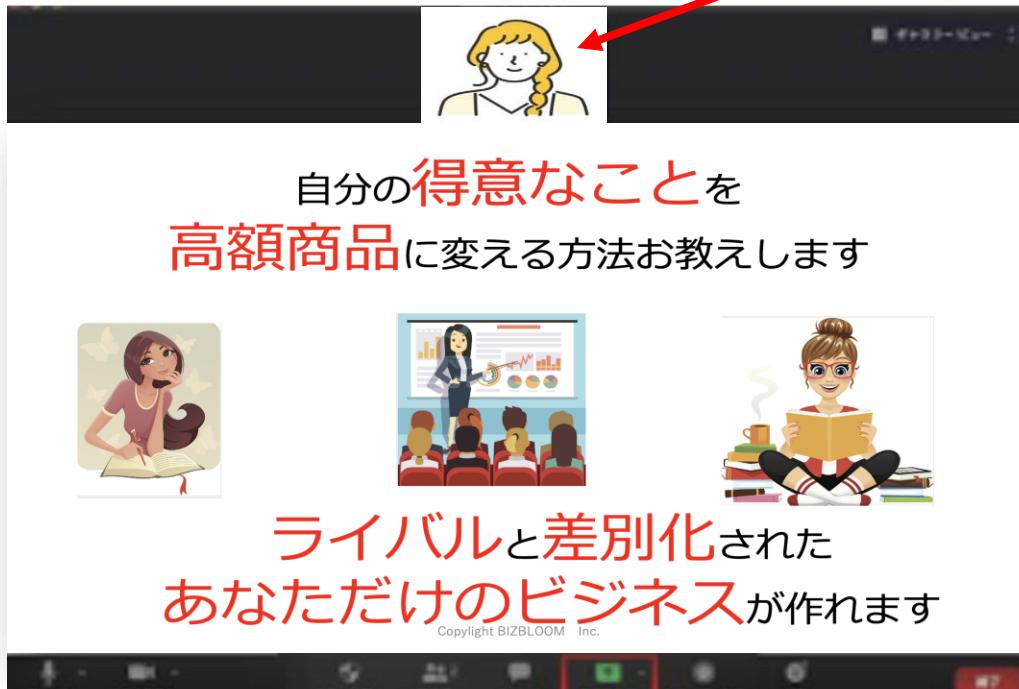
「仕事が忙しくて時間が取れないのですが,,,」

「ITに弱いので、オンライン講座に抵抗があるのですが,,,」

「主人に相談しないと決められないのですが,,,」

②ワイプで顔確認

プレゼン最中のお客様の表情を確認する



表情の変化を感じたら
気持ちを聞き出す

- ・ 疑問 そうな顔
- ・ 不安・不満を感じて そうな顔

「何か分からない事ありますか？」
「ここまでのお内容でご質問ありますか？」

金額提示までの間に
お客様の疑問・不安感・不信感を取り除く

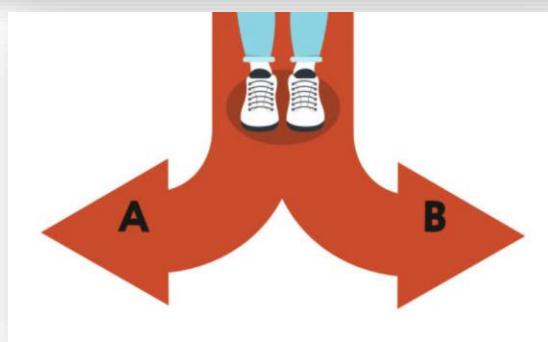
③コースの明確化

コース内容比較

	スタンダードコース	プレミアムコース
目的	商品は既に持っている (集客導線のみ学ぶ)	商品コンセプトから作りたい (売れる商品作り)
期間	3ヶ月	6ヶ月
講義	2回/月(7時間)	2回/月(7時間)
特典1)自己紹介術	○	○
特典2)名刺作成アドバイス	○	○
特典3)交流会の見つけ方	○	○
特典4)現場同行コンサル	○	○
特典5)信頼関係メッセージ	○	○
特典6)SNSサポート	○	○
特典7)フロントエンド作成		○
特典8)バックエンド作成		○
特典9)公式LINE活用術		○
特典10)チャートフロー		○
特典11)パワーポイント作成		○
特典12)メンタルブロック解除		○
特典13)現場フィードバック		○
特典14)PDCAサイクルチェック		○
特典15)パソコン勉強会		○
特典16)コンテンツ勉強会		○
特典17)グループコンサル		○
特典18)成功者の食事会のご招待		○

Copyright BIZBLOOM Inc.

30



この後の金額提示の際に
どちらのコースを
見ているか？が大事

- 「せっかくやるのだったら、
このコースしか考えられない」と思わせる
- どちらをやるべきか？が**迷ったまま**
金額提示しても、決められない
(情報処理が出来ない)
- コースの**目的の違い**を伝える
- 「この後、**金額提示しますよ！どちらか決めて下さいね！**」
と心の中で伝える感覚

④毅然とした態度

親切・丁寧・礼儀正しく接する

相手の立場になる
親身になって聞く
誠実に接する



~~極度な緊張でアタフタする~~

金額提示にビクビクする
値段を引き下げる
顔色を伺う



プロとしてサービス内容を提案しているのだから
堂々と毅然とした態度で接する

価値（サービス）を提供して価値（お金）を得るのがビジネス

あなたが新車を購入しようとしている時、どちらのセールスマンを信頼しますか？



- ・商品知識の正確さ
- ・納期の正確さ
- ・仕事の迅速さ

出来ない約束
「それはお約束出来ません」



プロとしての風格



- ・仕事に対する
プライドが低い
- ・説明が不明確
- ・作業が雑

口を開けば,,,
「何でもやります！」
「便利屋だと思って下さい！」



ペコペコした印象のイエスマン

⑤ラストメッセージ

最後に

ライバルと差別化された
自分だけのオリジナル商品を作成するノウハウを
全てお教えします！

集客から商品を販売するテクニックを
一貫サポート致します。

起業コンサルタント
池森千夏

Copyright BIZBLOOM Inc.



【一番最後に伝えるメッセージ】

～説得・説明・やる理由ではない～

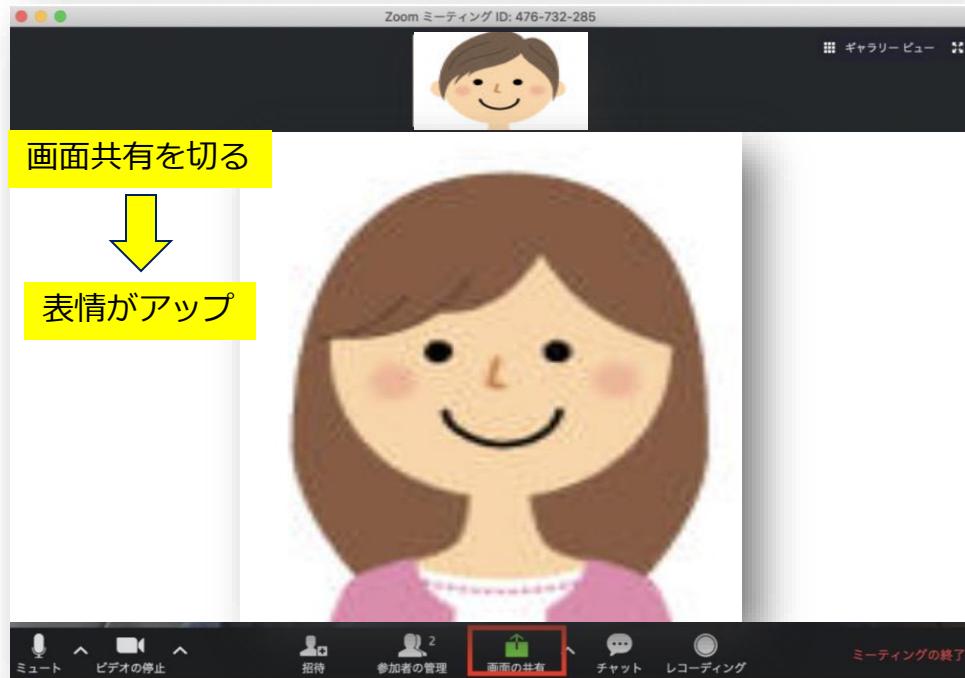
あなたの悩みを解決する手段を提供し、
誠実にあなたに向き合い、取り組みます！
というお客様に向けたラブレター

あなたがお客様を幸せにするコミットメントを伝える

- ・ 思いを伝える気持ちで丁寧に読む
- ・ 「あなたのお悩みを解決するお手伝いを
私にさせて下さい！」の在り方

⑥クロージング

ご提案が全て終わったら
画面共有を切って、お客様の表情を見ながら,,,



「いかがですか？」

この一言でハッと我に返る

クロージング時のお互いの心理

お客様

- ・どうしよう
- ・今すぐ決められない
- ・冷静になって
ゆっくり判断したい



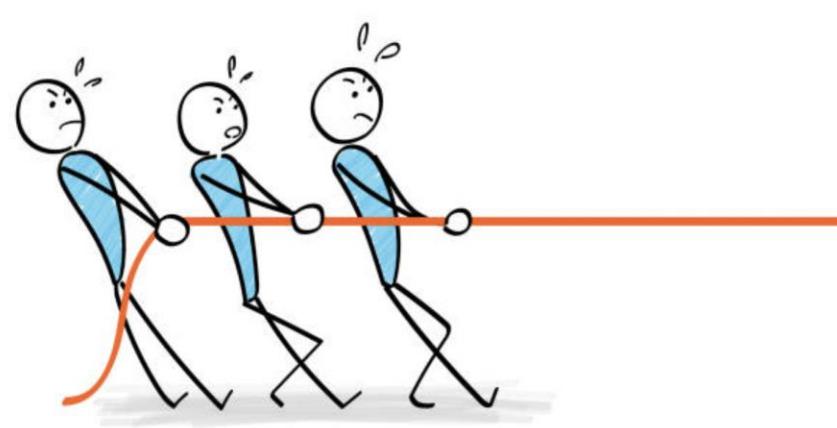
提案側

- ・どう思っているんだろう？
- ・高いって思われているのかな？
- ・強引に決めさせようと
しているって思われたくない



お客様が
決断に迷う・不安・失敗したくないと
思うのは**当然**のこと

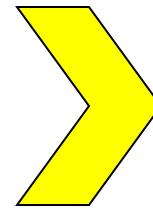
提案者がお客様と
同じ感覚で迷う・不安・断られないと
思っていては、お客様を**幸せに導けない**！



セールスは**信念と信念の戦い**
決して**勝ち負け**ではないが、
自信がないと自信がある
どちらの**信念が相手を巻き込む**かが**勝負**

提案者

幸せになって欲しい



お客様

幸せになりたい

セールスはエネルギーの高い方に巻き込まれる



トークテンプレート

「お任せ下さい」

「一緒に解決しましょう！」

「〇〇さんのお役に立ちたいです」

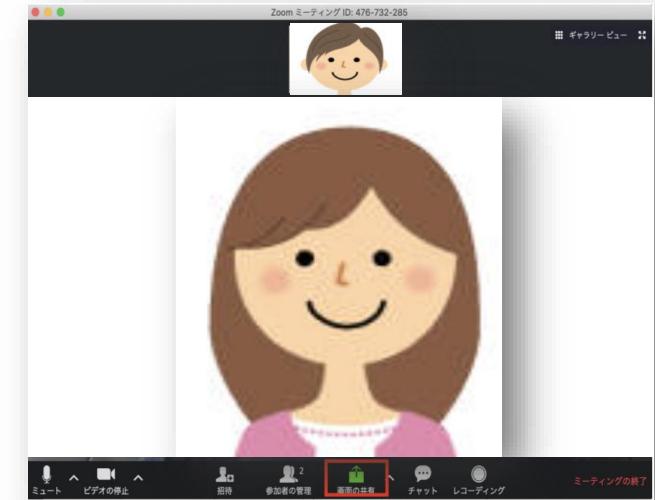
「大船に乗った気持ちでご安心下さい」

「〇〇さんのお悩みを解決出来る自信があります！」

⑦決断を讃える

「やります！」の声を聞いたら
決断の思いを**強固**にさせる

「何が**決め手**になりましたか？」



- ・「やります！」の後は
すかさず、**決断の意識**を本人に強く感じてもらう
- ・本人に**語らせる**事で、**自分で決断した思い**を落とし込む

トークテンプレート

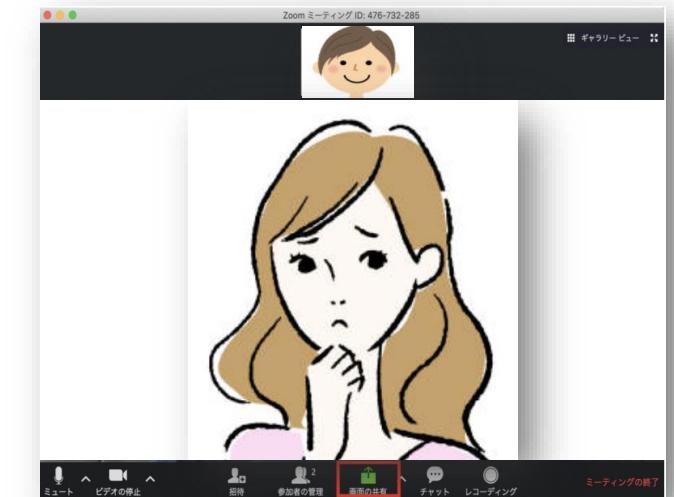
「一番、いいな！と思ったのはどこですか？」
「何故、ご決断できたのですか？」

⑧決断できない場合

相手の顔色を見て、やろうかやらないか
迷っている表情を確認したら

「一番、印象に残っている箇所は
どんなところでしたか？」

迷う・悩むことは、やりたい気持ちとやめた方がいいのか？の瀬戸際



必ず、画面共有を切って
相手の顔をしっかり見る
(相手と向き合う)



印象に残っている = 良いと思っている



お客様が印象に残ったページを
画面共有して表示する

「何故、印象に残ったのですか？」

印象に残った箇所が**お客様のやりたい理由**なので、
お客様（本人）から語らせる事でやりたい思いを強めさせる

NG例

「**良い**と思った箇所は？」
と聞くと、**無理やり言わされている感**が強い

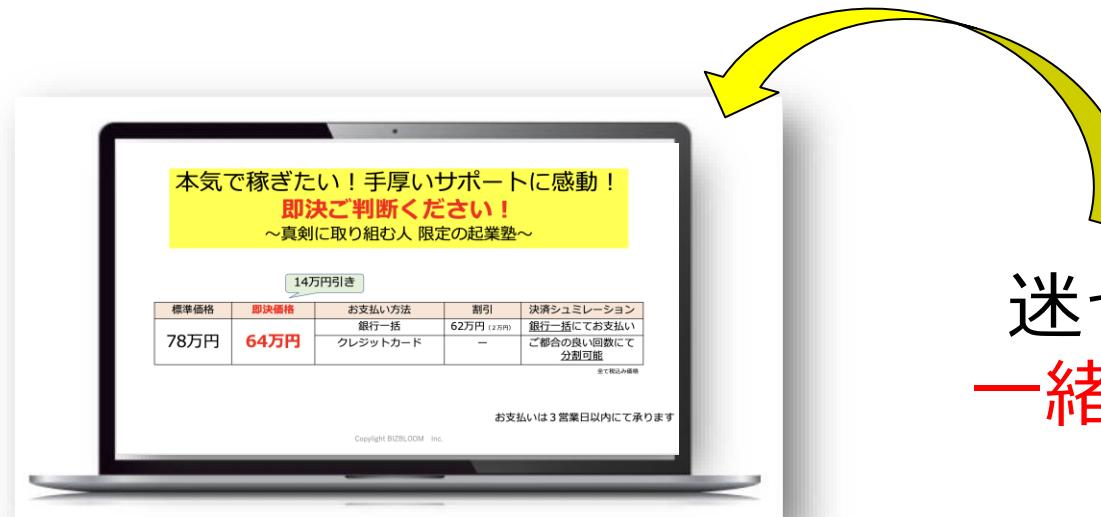
「やりたい思い」と「やらない思い」の核心に触れる



「一番、迷われているのはどんな事ですか？」



大抵の場合は
投資した金額で
悩み解決できるか?
(費用対効果)



迷っている核心を
一緒に解決する姿勢

トーケンプレート

「素直におっしゃって頂き、ありがとうございます！」
「金額のことは一番、悩まれるところですよね！」

素直に心の声を
聞かせてくれた
思いに感謝する

金額の“何で迷っているか”を確認する

◆サービス内容に対して
価格が適当か？



印象に残った箇所を
実行したイメージを膨らます

◆お支払いの回数が心配
(月々の支払い額)



カード分割or銀行分割の
ご提案をする

◆この講座を購入して
自分の悩みが解決できるのか？



ご提案前のカウンセリング
(目標・アプローチ・逆算) を振り返る

「もし、やるのであれば
AとBのどちらにされますか？」
(やる事が前提のイメージを膨らます)

- ・スタンダードコースorプレミアムコース
- ・クレジットカードor銀行支払い
- ・一括or分割