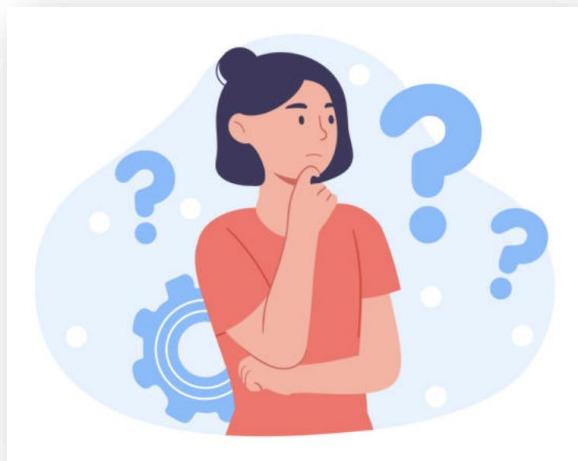


# セットアップ

## (個別相談時)

# セールスする前にやる気を確認する



セールス最中の  
お客様の心の中は,,,

出来るかor出来ないか?  
支払う価値があるかorないか?  
決断する勇気 (怖い)  
購入して本当に失敗しないか?



情報処理できない  
失敗したくない  
損したくない



決められない=購入しない

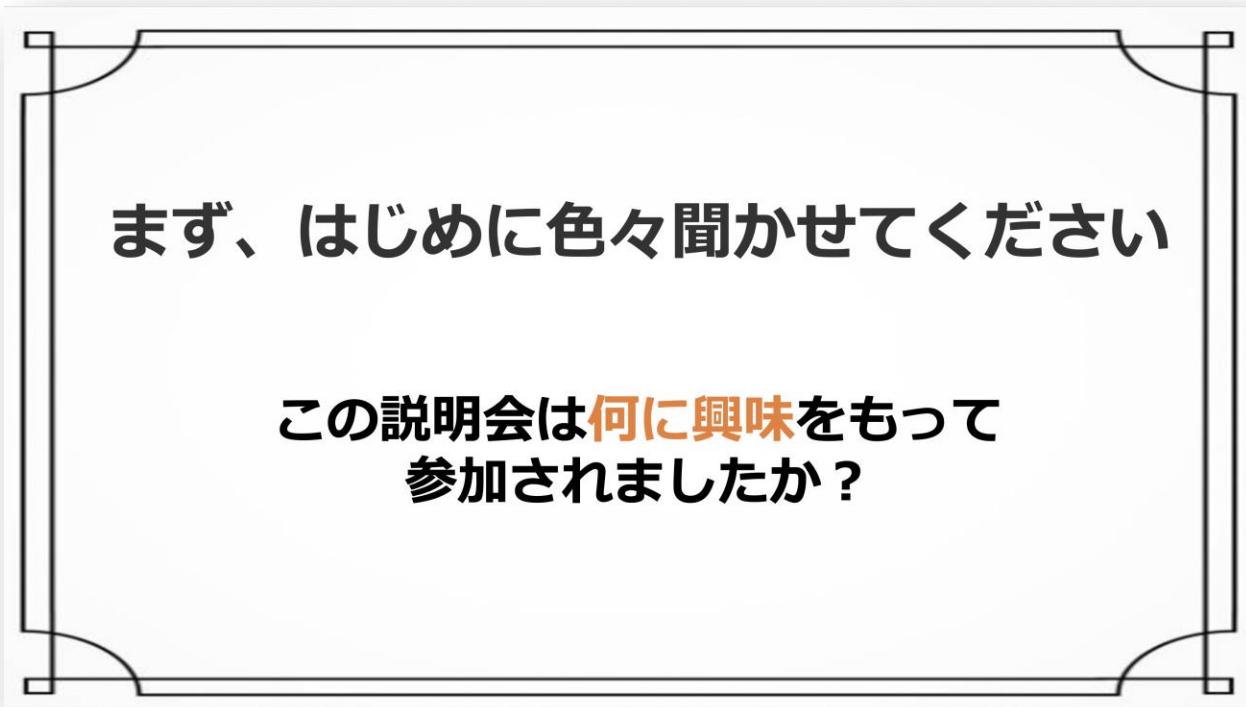
必要がないのではなく  
必要だった事を忘れて  
いるだけ!



思い出させる  
お手伝い  
(セールスのセットアップ)

主体的にさせる（受け身にさせない）

【あなたが聞きたい！と言うから説明をします！】スタンス



話しを聞く目的が不明確なまま  
進行しても話しが頭に入ってこない

- ・何について聞きたいのか？
- ・何故、聞きたいと思ったのか？
- ・どこに一番、興味関心があるのか？



えっ!?  
何を聞くための時間  
なんだっけ?

**お客様が購入する理由**  
「そこを中心にお話ししますね！」

# 問題の根本的原因を明確にする

質問

現在のビジネスの  
現状とアプローチを教えてください。

現状：何に困っているのか？

アプローチ：解決するために“何を”しているか？

ここが  
腑に落ちてない  
状態では  
ヌカに釘



- ・今のままでは問題解決しない
- ・原因が分からぬまま年月が経つことが問題だと気づかせる
- ・自分が行っている問題解決の手段は正しいのか？を考えさる



根本的原因が明確ではない時点で  
問題解決できる手段を持っていない

自分が幸せになるために必要なのは、  
問題の根本的原因を把握していない事と  
その解決手段がない現実を理解させる



考えさせる

## 質問

6ヶ月後～1年後、  
具体的にどうなっていきたいですか？

- ・6ヶ月後とは〇〇月ですね,,,  
(季節、イベント)
- ・1年後とは来年の今くらいの時ですね,,,  
(時間経過をイメージさせる)
- ・おうむ返しで語りかける  
(「安定的にお客様を3人契約させたいのですね！」)

トーク  
テンプレート

「今年もそろそろ折り返し地点ですものね！」  
「今年の大晦日は“今年は飛躍の年だった”と思いたいですね！」  
「半年ってあっという間に時間が経ちますものね！」  
「6ヶ月前や1年前ってどの様になってたって思っていましたか？」

目標と時間感覚を自分ごととして考えさせる  
(あっという間に時間が過ぎる事を再確認させる)

## 再度、確認する

整理

一旦、現状の原因と  
アプローチした結果について整理しましょう。

現状の原因：困っている事の原因  
アプローチした結果：引き続き悩んでいる事

ビジネスを目標から逆算してみましょう。

目標：6ヶ月～1年後に目指している事  
逆算：このまま同じアプローチを実行して目標を達成出来るか？

### トークテンプレート

「現状は○○に困っていて、△△が本当に原因だったのですね！」  
「△△を解決できないから、行動を起こせなかつたのですね！」

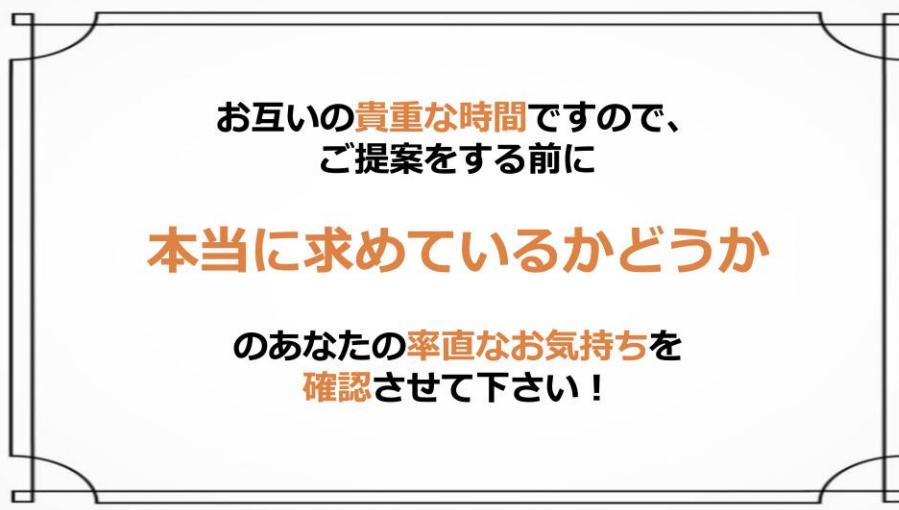


- ・目標が明確になる
- ・手段が不明確な事の自覚
- ・時間経過への焦り

お客様は  
衝撃を感じている  
(あなたが想像しているより)

気持ちと現状把握  
を整理する  
時間が必要

お客様が言った言葉を“おうむ返し”にして話をまとめると



- 冷やかし半分では聞かせられない
- こちらにもご提案する価値があるか？  
を確認する権利がある
- お互いにとって価値ある時間でないと意味がない

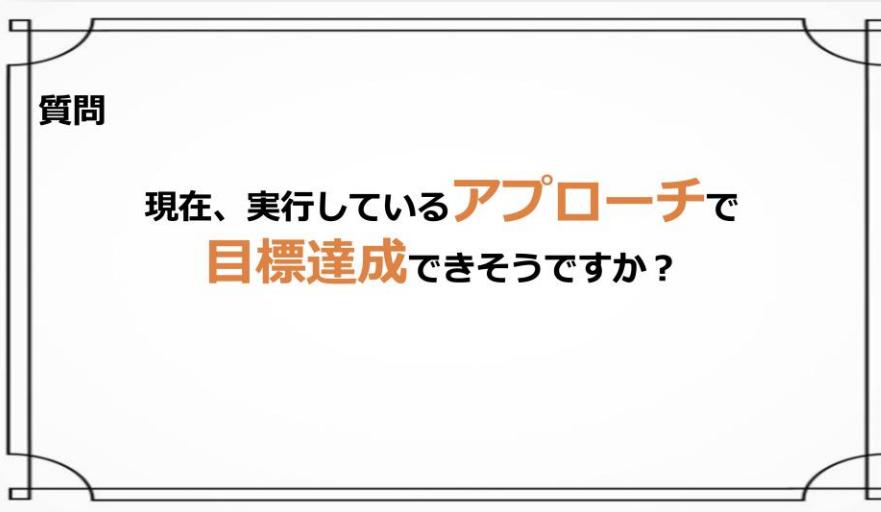
### トークテンプレート

「ここからのお話しさは“本当に求めている人のみ”にご提案させて頂いております」  
「申し訳ありませんが、願望が明確でない方にはお断りさせて頂いております」

へりくだる  
必要ナシ

ビジネスはボランティアではないので、  
求めていない人には提案しない！  
(価値と価値の交換)

## 最終確認する



ここが  
腑に落ちてない  
状態では  
ヌ力に釘



- ・何度も確認するほど重要なことだと認識させる
- ・理想や目標達成する手段がないことを腑に落とさせる
- ・これから聞く話しが、目標達成する手段になるのか？を集中させる

トークテンプレート

「目標を達成する事が○○さんにとって  
本当に求めている事なのだと感じましたが、  
再度こちらを見て、どの様に感じますか？」

【理想や夢（目標）とやるべき事が明確になって、よかったです！】のスタンス

ちなみに,,,  
ここから先は池森千夏の提案の流れ

## 目的

- ・目標と手段を明確にしても決断出来ない人へのメッセージ
- ・セールスしている最中に断る理由探しをするクセ防止
- ・自分にとってチャンスかどうかを集中させる
- ・即決させる意識の強化をさせる

## トークテンプレート

「あなたにとってこのご提案がチャンスだと感じられたなら  
迷わず行動を起こす原動力になって頂けたら嬉しいです」

自信を  
醸し出す

【迷っているとチャンスをモノに出来ないよ！  
今回の提案以上にあなたを幸せにする手段は  
ありますか？】のスタンス

その前に,,,

ビジネスにおいて大切なメッセージが  
詰まったギリシャ神話

チャンスの神様  
をご存じですか？

ギリシャにまつわるお話し,,,

チャンスの神様のヘアースタイルはとってもユニーク



前髪しかなく後ろ髪はツルツル

チャンスの神様が目の前に現れたら



遠慮なく  
前髪をつかむこと！



チャンスをつかむことが出来る！

Copyright BIZBLOOM Inc.

12

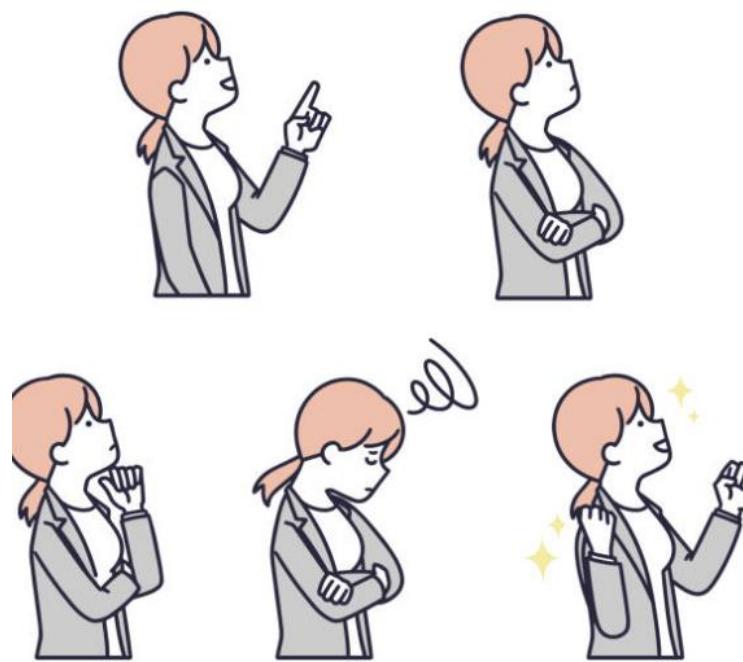
しかし,,,  
目の前に現れたチャンスの神様が

本物かどうか,,,?  
髪をわし掴みにしてもいいのか,,,?



迷う・悩む・行動できない

チャンスの神様が目の前からすれ違った  
通り過ぎてから



やっぱり、本物のチャンスの神様だったと気づき

チャンスをつかもうと思っても  
髪をつかむことは出来ない



なぜなら,,,

チャンスの神様の髪は前髪しかないから！

これからご説明する内容は  
あなたの目標達成する  
アプローチになるかを  
ご確認下さい