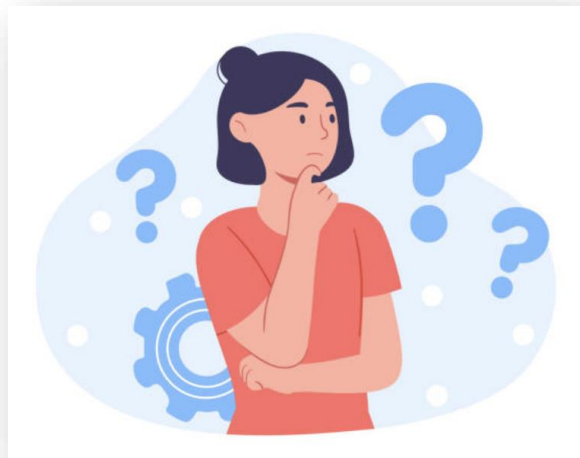




セツトアップ

(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？
決断する勇氣（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ただけ！



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

- ・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？

まず、はじめに色々聞かせてください

この説明会は何に興味をもって
参加されましたか？

話を聞く目的が不明確なまま
進行しても話が頭に入っていない



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
- ・原因が分からない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？を考えさせる



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

欲しい現実を明確にさせる

質問

6ヶ月後～1年後、
具体的にどうなっていたいですか？



考えさせる

- ・ 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”と思いたいですものね！」
「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い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？

私、全然ダメじゃん！



- ・ **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

トークテンプレート

「現状は〇〇に困っていて、△△が本当に原因だったのですね！」

「△△を**解決できない**から、**行動を起こせなかった**のですね！」

お客様が**言った言葉を“おうむ返し”**にして話をまとめる

お互いの**貴重な時間**ですので、
ご提案をする前に

本当に求めているかどうか

のあなたの**率直なお気持ち**を
確認させて下さい！

- ・ **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

質問

現在、実行している**アプローチ**で
目標達成できそうですか？

- ・ **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〇〇さんにとって
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？」

ここが
腑に落ちてない
状態では
ヌカに釘



【**理想や夢**（目標）とやるべき事が
明確になって、よかったね！】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できる！

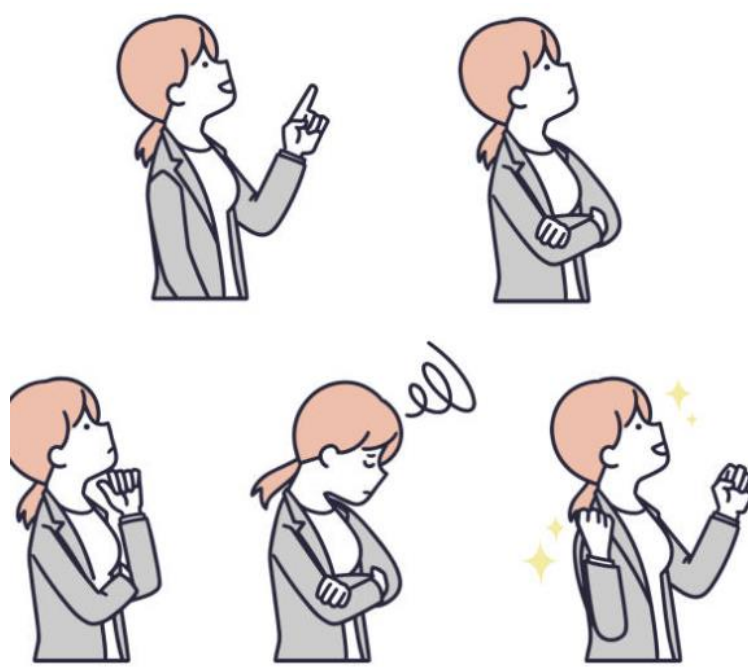
しかし,,,
目の前に現れたチャンスが

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**すれ違い**
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
ご確認ください