

頷くだけで 契約が決まる 個別相談営業 9ステップテンプレート

こんにちは、ゼロセン藤原です。

これからお伝えする9つのステップに沿って話すだけで成約を勝ち取ることは難しいことはありません。

セールスを一切感じさせずに成約を勝ち取る9ステップについて解説していきます。

大事なことを最初に伝えます。自分の主張は、すべてセミナーで出し切った前提で面談のコツは、

テンプレの質問以外は、余計なこととは言わないことです。

言っている言葉は、「大丈夫です」それ以外は、言葉を封印してください。

この面談は、アドバイスする場ではありません（重要）相手の意思を確認する場であり、

相違がないことをお互いが認識する場です。

そこは、注意してください。

まず、営業の会話に入る前に大事な事があります。

それは文化の確認と金額感です。

多くの方は誰に対しても同じように自分の商品やサービスの説明をし始めてしまいます。

そうではなく、営業に入る前に相手の文化を確認する必要があるのです。

例えば、僕のようなコンサルティング事業の場合、

「コンサルティングって受けたことがありますか？」と確認します。

もし、受けたことがある人には「ちなみに、その先生ってどれくらいの値段だったんですか？」

と確認します。

そうすることで、相手のコンサルティングに対する文化と予算感を聞き出すことができます。

なので、営業に入る前に相手の文化と金額感を確認することを忘れないようにしましょう。

文化がない人には夢を語り、あなたの市場に入ってきてもらう必要があります。その際はリスクを最小限に抑えた提案やお試しが有効

です。

そして、文化のある人には「上手くいっているのか？」を確認し、フラストレーションを出すようにします。

下記でも詳しくお話しますが、あなたの商品の凄さを語るのではなく、そのフラストレーションを埋める提案が必要になります。

次に、セールスで1番大切な事は「信頼」です。

浮浪者から何を言われても信じないと思います。何を言うかよりも誰が言うかが大事です。

なので、セールスの会話に入る前に信頼を構築しておきましょう。

具体的にはあなたの実績です。実績には2種類あります。

あなたの実績とお客様の実績です。見込み客さんは自分がどうなれるのか？しか興味がありません。あなたの商品には興味がない。

なので、あなたの実績、お客様の実績(Before⇒After)を語って信頼を得ておきましょう。

この準備を整えた状態で、セールスを一切感じさせずに成約を勝ち取るステップについて解説していきます。

まず1つ目は、

「願望や悩みを聞く」

ことです。

お客は、なぜ商品を買うのか？

というと、

願望や悩みを解消するために
商品を買っているからです。

だから、

商品をいきなり言うのではなく

商品の「先にある」願望や悩みを聞き出してしまえば、

最後、商品に繋げることはさほど難しいことではありません。

次に、2つ目は、

「現在の取り組み」

を知ります。

お客は、願望や悩みを解決するために
何らかの取り組みを現在行なっています。

例えば、

ダイエットと行い痩せたいという
願望を持っている人は、

- ・スポーツジム
- ・サプリメント
- ・デトックス
- ・エステ
- ・断食

など様々な方法で願望を達成する
ために努力しています。

が、

その取り組みが必ずしも上手く
行っているとは限らないのです。

それが、3つ目に繋がる

「敵の特定」

となります。

これは、現在の取り組みを聞き

その取り組みは上手くいっているかを
確認するだけです。

これはあなた自身身に覚えがあるかもしれません。

が、

9割の人は願望を達成するための取り組みが
上手く行くことはなくジレンマを抱えています。

ということは、

その現在の取り組みを根拠を示し
叩くことで排除することができます。

ただ、ここでのポイントは、

公的機関などが発表するデータを
示すことで叩くことができるので、

感情的に文句を言って叩くのではなく
信頼あるところの情報を武器として用い
叩くようにしてください。

そうすることで、あなた自身に
まだ信頼がなかったとしてもお客は
信用し、あなたの意見に耳を傾ける
こととなります。

次、4つ目は、

「問題の根源」

になります。

多くの人は、この根源を聞くことなく
すぐに商品を提案してしまうので、

相手の心に届くメッセージを送る
ことができません。

しかし問題には、必ず原因があるように
根源的要素というものが存在しています。

それを見過ごしたまま表面情報だけで提案してしまうと無視されお客は耳を塞ぐようになります。

なので、

提案を急ぐのではなくグッとこらえ
問題の根源を探ることが大切なのです。

その上で、5つ目は、

「解決策の提案」

を行なっていきます。

ただ、ここで誤解のないように言っておきますが、

この解決策というのは、商品ではない
ということです。

あくまでこの段階では、解決策を示すだけで
あって商品を出すということとは違います。

ただ解決策と商品の違いが分からない
という人のために、少し違いを示すと

腰痛に悩んでいた人がいるとします。

その際の原因は、

骨盤が歪むことによるズレであり

「ズレを修復し歪みを治す」

というのが解決策となるのです。

これを見て分かるように
まだこの時点では、商品はまだ出て
きていませんし焦りは禁物です。

次、6つ目は、

「興味の確認」

です。

なぜ、この興味を相手に確認する
必要があるのかというと

興味のないものに耳を貸す人はいませんし

あなたも暇をつぶすだけの人に
話す時間はないはずです。

なぜなら、

時間とは有限であり「命」でもあります。

だとしたら、

お金を払い人生を本気で変えたいという人以外
相手にするのは勿体無さずぎます。

ですので、

詳しい話をする前には必ず

「興味があるか？」を確認し

本人の口から「YES」を引き出しておく必要があるということです。

そして最後の7つ目は、

「具体的な興味ポイント」

をベネフィットとして本人の口から語ってもらうことです。

ここでのポイントは、

「本人の口で語ってもらう」

ということです。

なぜなら、

人は、相手の話を聞く際は、他のことを考えることができますが、

自分が話しているときは、他のことを考えることができません。

ということは、

脳科学の観点から言っても

話すのではなく「語らせる」ことが大切

なのです。

しかも、この語らせるというのにはもう1つのメリットがあります。

それは、

話す相手と相手に説得を感じさせますが相手に語らせることで、

こちらは何もすることなく自己説得を始めてくれるということです。

ここが売り込みを感じさせない最大のメリットでもあり多くの人が

盲点となる箇所です。

なぜなら、

セールスとは、「話すこと」だと
多くの人は誤解しがちです。

が、

最強セールスとは話すことではなく
相手に語らせ、自己洗脳を促すこと
だからです。

当然、表面的には、「うんうん」
聞いているだけなので

売り込みを感じさせるもありませんし 嫌な印象を残すこともない

ということです。

だから、

この手法は、口下手で話すのが
苦手という人には、

最高な方法である意味、怠慢な人にこそ
向いている方法かもしれません。

なぜなら、

一言、話すごとに成約は落ち、
話さないことこそが最大の成約率を
叩き出す最良の方法でもあるからです。

ですので、

話が下手という人は、この手法を
マスターしビジネスの現場で
是非、活用するようにしてください。

ここまでの「9ステップ」をまとめます。

1. 文化と金額の確認
2. 信頼の構築
3. 願望や悩みを聞く
4. 現在の取り組み
5. 敵の特定（上手くいっているかの確認）
6. 問題の根源
7. 解決策の提案
8. 興味の確認
9. 具体的な興味ポイント（ベネフィット）

⇒提案書説明

ここまでのセットが出来ていれば、
提案書を機械のように淡々と読み上げるだけでOKです。

余計なセリフは要りません。

もし質問がでたら適切に答え、
大丈夫ですと言ってください。

いかがでしょうか？

この9つのステップを見て、
従来、世の中で言われている手法とは
大きく違ったのでビックリしている人も多いかもしれません。

セールスが苦手という方には特に使用していただき、
この威力を体感して頂ければと思うわけです。

が、

もう1つセールスに関して多くの方が誤解している
ことがありますので補足しておきます。

それは、

セールスは、質問だという人がいますが
大きな間違いであり、明確に否定します。

なぜなら、

質問してしまうと答えを拡張し広げて
しまうからです。

これでは最後自分の商品に行き着くどころか
見当違いな方向へと進み戻すことができなくなります。

そうではなく、

セールスとは「確認」です。

1ですか、2ですか、3ですか？

2です。

では、2のAですか？2のBですか？

2のAです。

といった具合に確認を通すことで
答えをセグメントして行く必要が
あるということです。

なぜなら、

その会話をなぜ行なっているのかというと
それは仲良くなり親友を作るためではなく

最後、商品を提示し買ってもらうのが
目的だからです。

だから、

質問し可能性を広げるのではなく確認し
問題を解消するための特定が必要になって
くるのです。

このようにセールスとは、

何かを売りつけるための手段ではなく

見込み客の現状を把握し確認を通すことで
よりよい未来や人生をサポートするための

行いでもありますので、

「売りつけてお金を搾取してやろう」

と考えるのではなく、その人の未来をよくする救世主だという位置付けで
沢山のを提案してあげてください。

なぜなら、

未来を叶える選択肢を与えることであって
何かを売りつけることではありませんし

「選ぶのはお客様自身」だからです。

営業とは価値と価値の交換であり、
相手の問題解決です。

相手の言葉の中にあなたが話すべきセールストークが存在します。

常に相手の願望、結果、フラストレーションを確認する意識を持つ。
そして、使っている言葉、単語、言い回しに耳を傾け、
相手が話してほしい言葉をあなたが話しましょう。

そうすることで、自然と売れるようになります。
あなたの成果を心より願っています。

ありがとうございました。