

個別セールス 講義編

 Avance



- 第 1 章 -

はじめに



個別セールスとは？



コンサルティングセールス



ヒアリングセールス

とも言われる個別型の販売手法

高単価商品の販売手法は2種類

個別形式



1対1で個別に販売する手法

セミナー形式



複数人に対して販売する手法

まずは個別相談をマスターする

個別セールスさえマスターすれば
セミナーセールスは横展開で余裕です。



個別相談のメリット

1：顧客の反応を肌で感じることができる

肌感覚という経験でしか身に付かない最強のスキルを身に付けることができる

2：高い成約率を出すことができる

深く悩んでいる人が多いので構造的に成約率が高くなる

3：決済関係に柔軟に対応できる

セミナーでは1人1人に対応は不可能個別相談は着金率が高くなる

4：新しいノウハウや気づきを得れる

一生かけても思いつけなかったであろうノウハウに気付くことができる

最大のメリット

みなさんは経営者です。経営とは

経 理



1対1で個別に販売する手法

営 業



複数人に対して販売する手法

大きく分けるとこの2つで成り立っている

営業力は社長にとって
最も重要なスキルである



最大のメリット

商品力



商品が作れる

管理能力



マーケティングができる

営業力



商品を販売できる

このすべてができる人は上位5%です。

一度身につけてしまえば
お金に困ることはない



最大のメリット

個別セールスさえできれば一生稼ぎ続けることができる

- 1：お金を稼ぐには「商品を販売」さえすれば稼げる
- 2：稼ぎ方の本質は縄文時代から何も変わっていない
- 3：最悪商品が無くても人の商品を売れば稼げる

物々交換・商談・交渉・営業
人と人で成り立つ以上かならず必要なスキル

このスキルを身につけることができるのは個別相談のみになります。
その部分を極めましょう！



本講義のゴールとは

個別セーブルスの基礎と
全体像を理解すること

- 第 2 章 -

個別セールスのマインドセット



間違ったイメージ

- 1：押し売りに感じる
- 2：怖いとってしまう
- 3：売込み感は良くない
- 4：喋りが上手くないと成約できない
- 5：体育会系な感じ

NGなマインドです！
お金を稼ぐことは悪いことではない。



たった1つのマインドセット



このマインドがセンターピンです！



具体例

医者と患者の立ち位置

問題の解決手段である薬（自分のサービス）を提供
特効薬があるのに逆に売らないと悪になる

救ってあげる！

「買ってください」はタブー

「売ってあげる」っていう感覚を持つくらいでちょうどいい
買ったかったら買って

必要な方に届けるだけ

必要かどうかを見極めるために個別で売っている
必要のない人に売らなくて良い（お互いの為にならない）

自分が稼ぐ場所ではない

相手の人生における分岐点となる場所にする
助けるのだから相手の分岐点ですよ

紙に書いて
貼っておく！

- 第 3 章 -

個別セールスの全体像



開始～成約までの全体像

- 1：対面開始 (3分)
- 2：ヒアリング (30分)
- 3：価値提供 (30分)
- 4：クロージング (30分)

NGなマインドです！
お金を稼ぐことは悪いことではない。



1：対面開始

1. 挨拶



第一印象で掴む

2. 認識の確認



今日の（個別相談）ゴールを
決めましょう

3. 自己紹介



権威性やスライドを見せる

ここで医者と患者の関係を作ることができる

最初の第一印象がめちゃくちゃ大切なので
明るい声で身なりも含めて気を引き締めて行う。



2：ヒアリング方法

何を聞けばいいのか？

1. 現状



いま現状
なにをしているのか？

2. 過去



いままで
何をしてきたのか？

3. 悩み



本音の部分を引き出す
(なにかあります)

3. 理想



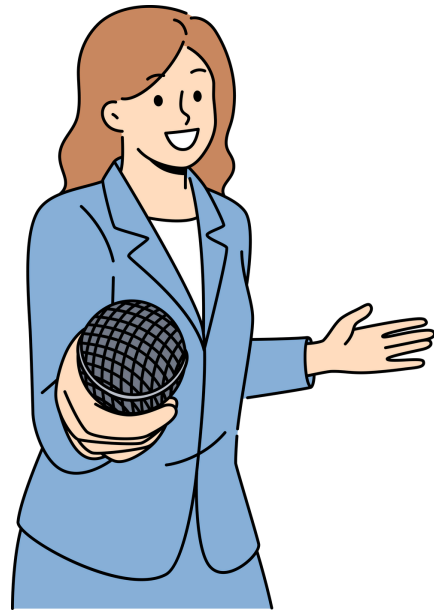
いま叶えたいこと
叶えたいから
個別にきています。

家族構成でも
なんでもいいです。

お聞きするのはこの4つだけでOKです！



ヒアリングポイント



相手にしっかりと興味を
持って？で聞きまくる



自分からは必ず聞くだけ。
何も話さない。



全てのことを相手に
言わせる

来てくれたことの
感謝を持って誠心誠意
対応する

僕は人に興味があるので天然的に聞けますが
全力で共感して聞き出しましょう。



3：価値提供



価値提供とは



新しい気づきを与えること

ノウハウを伝えることではない



気づきを与える4ステップ

- 1 : 解決策の提示**
- 2 : 究極の未来の提示**
- 3 : 原因の提示**
- 4 : テスクロ**

1：解決策の提示

現状の悩みを解消する方法を伝える

商品の伏線



自分の商品のロードマップを伝える

ポジショントーク



どんな悩みであろうと
自分の解決策を言う

必ず自分の商品には強みがあります。
例、「このステップをやるだけですよ」



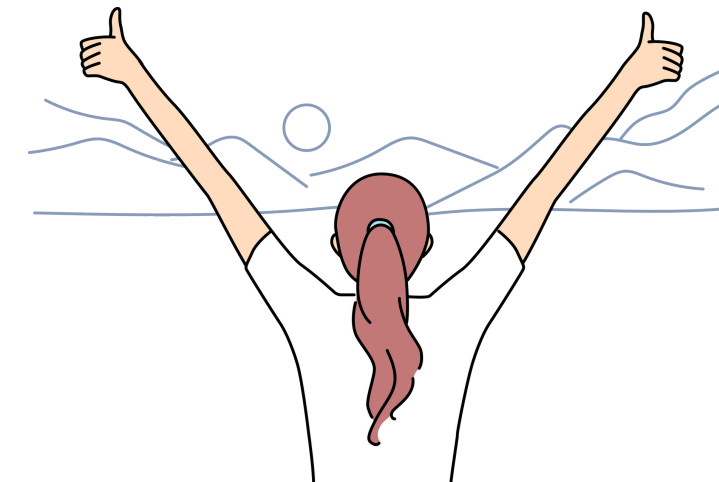
『～さえやればいいんだよ』を伝えるだけ

伝える



悩み解決のセンターピンを伝える

提示



自分の人生を激変させた
メソッドを提示する

質問すべてに答えてはキリがない
これだけ押さえればすべては解決します

具体例

【子育ての悩みを解消するには】

- ✓ 『自己肯定感さえ』 上げれば良いですよ
- ✓ 『声かけさえ』 学べば良いですよ
- ✓ 『幼少期の食事法さえ』 実践すれば良いですよ

自分の人生を激変させたメソッドを提示する

2：究極の未来の提示

この解決策を使えば究極の未来が手に入ることを伝える

究極の未来



相手が想定していない先の未来

相手が想定している未来は
究極ではない

想像よりも遥か上の未来



必ず相手が描く未来の
期待値を超えること

例えば、
この先、外注したりリクルートしたりしてい
けば月1,000万とか見えてきますよね

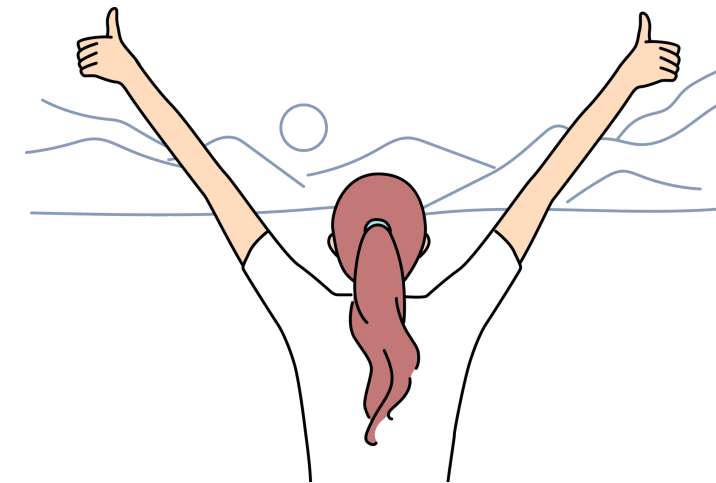
「理想の未来」と「究極の未来」の違い

理想の未来



お客様が現時点で描いている未来
期待値を超えていない未来

究極の未来



想像よりも遥か上をいく未来

究極の未来を見せることによってワクワクする

しかしそこまで行けてない・・・

3：原因の提示

現状のままでは理想が手に入らないことを伝える

原因の提示



自分の商品の強みを元に
出来ない理由を展開すること

ポジショントーク



なんでもかと言うと〇〇がない
だからできないんです。

具体例

この解決策はみんなできない



ロードマップがないから
できない



テンプレがないから
できない



カリキュラムがないから
継続できない



添削がないから
できない



1人でやってるから
継続できない

- フレームワークが強ければフレームワークがないからという
- 継続させるカリキュラムなら継続できないからという

結論、これを用意しているのが僕の商品です。



4：テスクロ

テスクロとは

テストクロージングの略で、営業トーク（商談）の途中で見込み客の購入する意思がどれくらいあるかを確かめる行為です。

**通常クロージングは商談の最後に行いますが、
テストクロージングは商談の途中に行います。**

テスクロの具体例



6ヶ月後に東大に受かってください。
と言われたら何をしますか？



むずいです。



でも僕受かる方法知ってます。
なんだと思いますか？



いやあ
わかりません。



結論、カンニングです。」
僕が東大試験の答えを渡します。
これなら合格できそうですか？



できます。



それが僕の提供しているサービスです。

もし必要であれば僕の提唱するサービスのご紹介も可能ですが聞きたいですか？

**あなたの商品もほぼほぼ
カンニング式になっていると思います。**

「やることはきまっています」

「あとは時間を使ってやりきれるかどうかです」

「やりきれるかどうかで悩むのならやめてください」

3：クロージング（提案資料）

説明前によくある断り文句に布石を打つ



当たり前なんですけど
1時間とかでできるんなら
みなさん苦労しませんよね
余っている時間全部使う
のが当然ですよ
人生変えるようなことを
しようとしてる訳ですから



タイミングは思った時が
タイミングです
今が1番若いですし
人は先延ばしにしたら
現状維持が働く生物なので
結局やらないって方向に
なっちゃうんですよ
1週間後に始めたから
うまく行く訳でもないし
だから限定価格にしています



誰もが思うことですが
初めてのことで
不安なんです
でも行動しなければ
何も変わりませんよね



これを1人でできる人って
天才だけなんで
まず無理ですよ

テクニックなどは
この後の章で
詳しく解説していきます。



商材説明（提案資料を読む）

もう一度、布石を打つ！



時間



他社相談



他者比較



今はタイミングが



自分にはできなさそう



自分一人できそう

「当たりまえですけど〇〇なんてこうですよね」と
言い訳を潰す。

必ずこの金額提示前に『**あとはお金だけ**』の状態を作ること



ここまで聞いて金額の話抜きにしてやりたいと思いませんか？
そしたらぶっちゃけあとはお金の問題だけですよ？

金額提示

金額提示



金額を見せる

間髪入れずにリハッシュ



金額提示すると気分が下がるので
論理的に納得させる

※リハッシュとは、論理的に納得させること

高いと思ったけど実際30万です！

**永久保証もつけてるし、回収保証もあるので実質ほぼリスクを背負わずにいきますよね
マイナスはそもそもないです。**

長期で見れば、技術やノウハウは無くなりませんよね

無くなるモノならこの金額は高いと思うんですけど一生続いていくものです。

年で割ったら月々3万ですよ30日で割ると1日1000円です。そこは我慢してください。

意思確認

「サービスの説明は以上になります。」
「何かご質問はありますか？」



「ないです。」



「やりますか？」 or 「やりませんか？」のどっちか
(どうしますか？は言わないこと)

「考えます…」という人には

金策系



金額だけであれば
やった方が良いでしょう
稼ぐ系であればなおさらですと

月3万で3ヶ月、月9万を
払ったら生活できないのなら
やめたほうがいい
でもそれを頑張れる方なら
本気で頑張って見える方多いです

相談系



第三者に相談します
旦那さんに相談します
奥さんに相談します

そもそもやるのは自分なので
やることを第三者に委ねてないのか
もし委ねているのであれば
あなたが決めていませんよね
これからビジネスをやるわけだから
決断力は必須です

漠然系



漠然とした不安
不安は何をしたって
絶対にいつまでも消えないです

アラブの石油王でも不安はあります
人間だからしょうがないんです
恒常性というホメオスタシスが
働いているので、現状維持だから
それに変化を与えると熱が出たり
するわけです。それは消えないから
やるしかない訳で行動するしか
解決しません

課題



やるのはこの4つだけ！シンプルです。

- 1：対面開始
- 2：ヒアリング
- 3：価値提供
- 4：クロージング

何度も見返して
しっかりと把握していきましょう！

