



お願いします！と 相手から買って頂ける 究極のクロージングトーク 17ステップ

■ 今日はお時間をいただきありがとうございます。

■ 今どんなことをされているんですか？（現状の質問）

■ カウンセラーアプローチ（心をオープンハートしていただく）

■ この後どんな風になりたいですか？ どうなったら嬉しいですか？

■ それが叶ったらどんな気持ちになりますか？

■ そのために何が課題ですか？ 何が必要でしょうか？

■ そのまま解決しなかったら、どんな恐れや不安がありますか？

■ それは絶対に避けたいですよね？ はい

■ 本気で変えたいですか？ はい 本気で決めないとですよね？

■ それを変えられるものがあったらお話を聞いてみたいですか？ はい

■ それではお話ししてまいりますね。商品説明

■ 一つ一つの項目ごとに相手のメリットを入れて説明する

■ クローズ IF クローズ 選択質問 A/B/C 松竹梅

■ ○○さんがおやりになるとしたらどれがいいなと思われますか？

■ そうですね～。どうしてそのコースがいいと思われましたか？（選んだ理由を聞く）

■ それでは（商品で）3ヶ月後どうなってたら嬉しいですか？1年後はどうですか？

■ イメージしてください。「どんな良いことがありますか？」「どんな気持ちですか？」

■ 確認ですけど「そうなるための課題ありましたよね？」じゃあ具体的な解決方法やっていきま

■ すね。 土日・平日 お昼間・夜の時間どっちがいいですか？ 定期的にお話できそうですか？

■ お支払いは現金とカードではどちらがいいですか？

■ 3ヶ月後問題解決してハッピーになれますね。精一杯応援します！