



お客様がファン化する

魔法トーク 5 ✨ つのコツ！

私たちはあらゆる場面でコミュニケーションを取るために

【言葉】



を使って会話をしています。

日頃何気なくしている会話の
分類をしてみると・・・

第1の会話

家族など身近な人との会話

第2の会話

公共の場での会話

(商談・ビジネス)

第3の会話

雑談

新規のお客様が
あなたのサロンのお客様から
ファンになっていくプロセスには

第3の会話

がポイントです！！

第3の会話

【雑談】

雑談・・・

取り止めのない話

特にテーマもなく気楽に会話する事



あなたが気楽に話せる相手は??

- 一緒にいて居心地のいい人
- いらない気を使わない人
- 自分を理解してくれてる人

ですよね！！

お客様がファン化するには??

トーク力

巧みな商品や
サービスの説明

高度な技術

豪華なサービス

間違い

雑談力アップのコツ

ポイント①

意味のないムダ話 → **これでいい！**

大切な心構え・・・その場にいるひちたちと同じ空気を共有
人間関係構築の「地ならし」であり「水回り」的な存在

雑談力アップのコツ

ポイント②

挨拶と表情を意識する → **これでいい！**



マスクの中は笑っている

雑談力アップのコツ

ポイント③

結論はいらない → **これでいい！**

大切な心構え・・・結論の前にドンドン話を変えていい
一般的・抽象的な結論を自分から出さなくていい

雑談力アップのコツ

ポイント④

相槌や話の繋げ方を抑える → これでいい！

大切な心構え・・・「あ・い・う・え・お」＋「さ・す・そ」
で会話は続く

雑談力アップのコツ

ポイント⑤

切り上げるときはサクッと！

→ **これでいい！**

大切な心構え・・・雑談の究極の技は切り上げ方

雑談は
相手が主役です！
話が上手なのとは別物

誰でも練習したらできるようになります！！

雑談力アップのコツ

を掴んで 自分らしくお客様と
コミュニケーションを取ってみて
くださいね！！

考えれば考えるほど
難しくなってしまうのが雑談です！！

あなただから！！って言ってくれるファンを作ってください！！

