

こんにちは
先日はセミナーにご参加頂き、有難うございました

セミナーの中で、一番良かったところ、気付いた点は
どんな事でしたか？

<お客様>

有難うございます

今日は個別相談となっていますが
どんな事をお聞きになりたいですか？

<お客様>

わかりました
では、的確な回答ができるよう
少し質問をさせてくださいね

今、どんな状況ですか（現状を聞く）

<お客様>

3ヶ月後、どうなっていたいですか？

<お客様>

1年後、または将来どうなっていたら嬉しいですか？

<お客様>

実際の、そうなっていたら、どんな良いことがありますか？
それによって、どんな気持ちを感じますか？

<お客様>

そうなるための、課題が、本日聞きたいと言われていたことですか？

もし、その課題が解決しなかったら、3ヶ月後、1年後どんな不安や恐れがあります

か？

<お客様>

解決しなかったら、どんな問題が起きますか？

<お客様>

それは、困りますよね
本気で解決したいですか？

そのような課題を解決する方法があったら、聞いてみたいと思われませんか？

★「はい」と答えて頂いたら、商品説明をします

【商品説明後のトーク】

<クロージング>

「もし、おやりになるとしたら
AコースとBコースではどちらが良いな～と思われませんか？」

○コースと言われたら

「それは、なぜですか？」

理由を聞いたら

「有難うございます
では、○コースからスタートしていきましょう」

ここで、断りや先延ばしが出てきたら
最初に聞いた「お悩み」と「理想の未来」を
思い出してもらいましょう

「○○さん
先ほど、こんな事で悩んでいると言われてましたよね
そして、○○になったら良いなとお話しされてました

このプログラムで
お悩みが解決して
理想の未来を手にいれることができるんですよ」

<お客様の返答を待ちましょう>

ここで答えが出ると思います

- ・ご成約の場合は
お支払い方法や今後の進め方の話をしましょう

- ・お断りの場合は
できる限り、真のお断りの理由を聞いてください
(今後の参考になります)