

BST喜業塾

セールスの壁を越える！

講師：久家 邦彦

成果をつくる3つの質問

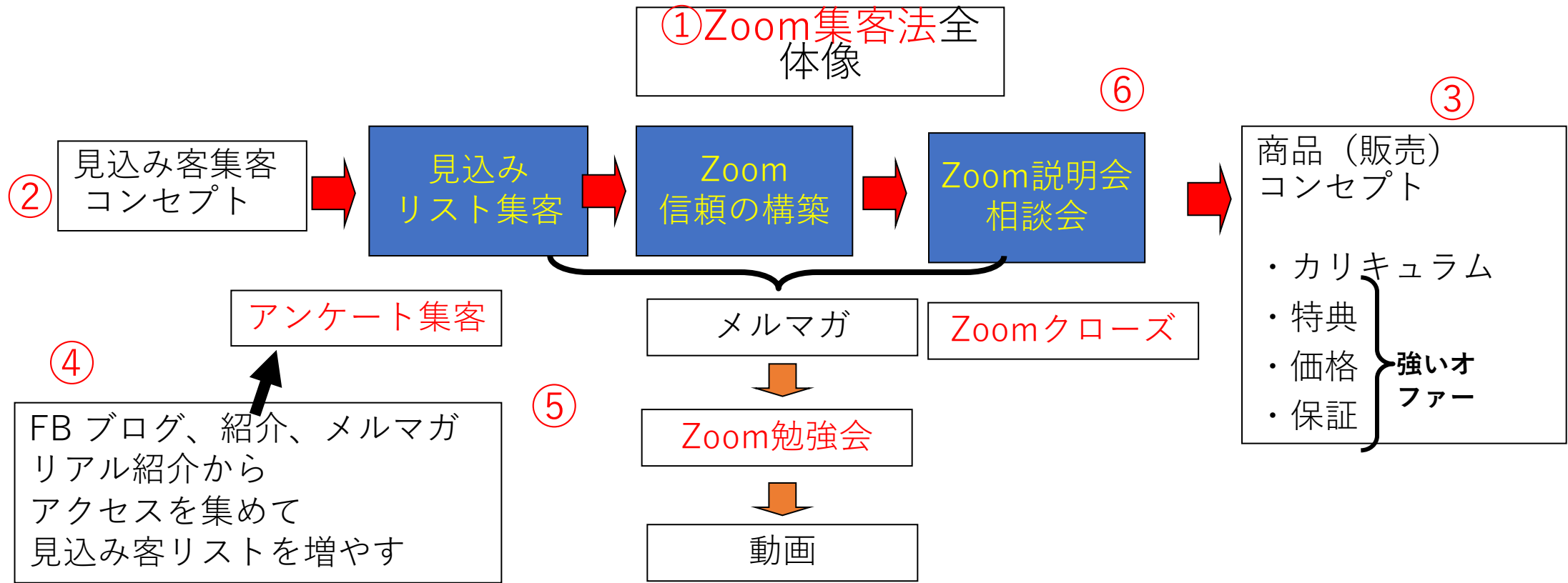
1. 参加目的は何ですか？
2. 欲しい結果(ゴール)は何ですか？
3. なぜ、そのゴールを実現しますか？

**人間の脳は、間違えた時に
成長する！**

1月の実践報告

12月の実践報告

1. 1月の結果
2. 実践して、気づいたこと、学んだこと
3. 2月のゴールと、実践すること



⑦ 広告にお金をかける“10倍売れる仕組み”

⑧ ハウスリストの効果的活用（リピート・紹介）

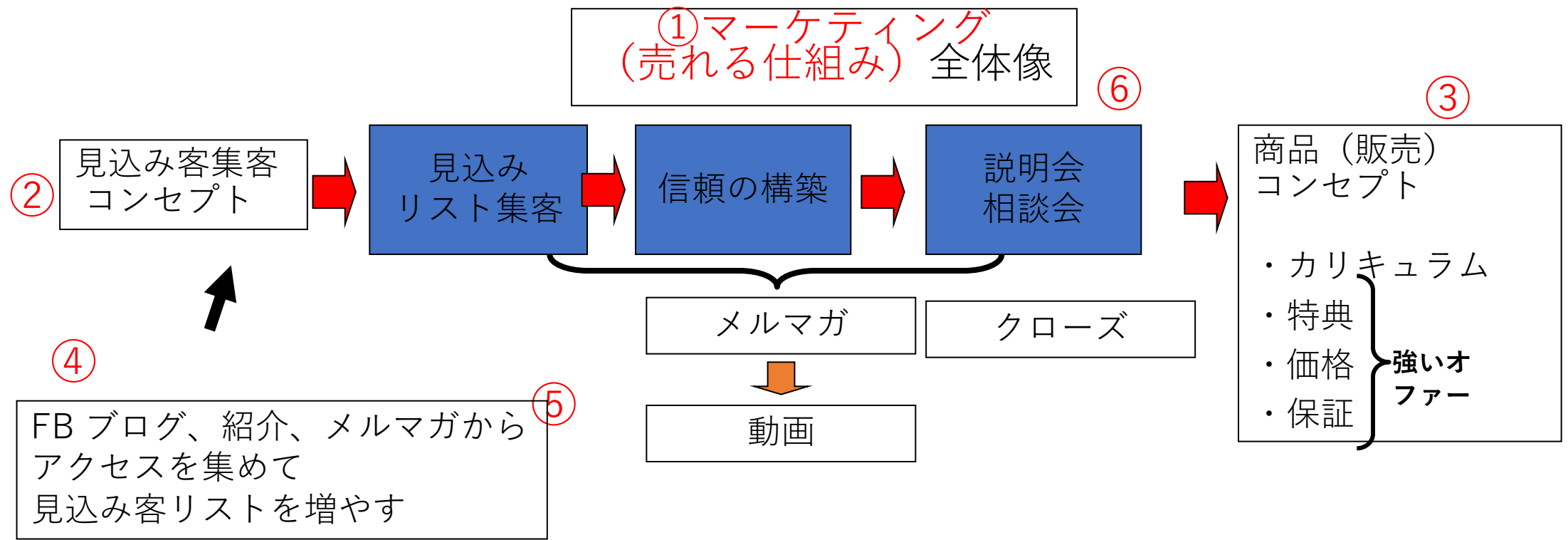
実践事例インタビュー

売れる仕組み3原則

ステップ1. 見込み客リストを集める

ステップ2. 信頼関係をつくる

ステップ3. 必要な人に、必要なタイミングで、
必要な商品を販売する



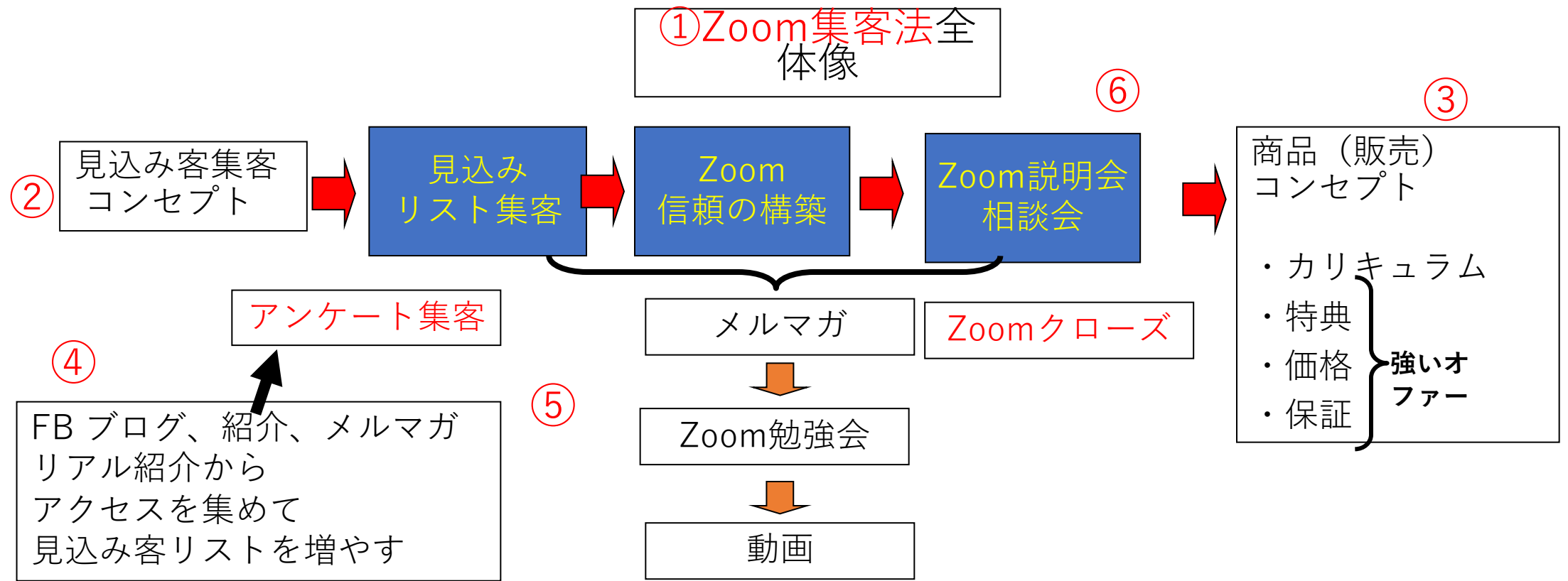
⑦ 広告にお金をかける“10倍売れる仕組み”

⑧ ハウスリストの効果的活用 (リピート・紹介)

売れる仕組み3原則

ステップ3. なぜ、

必要な人に、必要なタイミングで、
必要な商品を販売するのですか？



⑦ 広告にお金をかける“10倍売れる仕組み”

⑧ ハウスリストの効果的活用（リピート・紹介）

売れる仕組み3原則

ステップ3. どうやって
必要な人に、必要なタイミングで、
必要な商品を販売するのですか？

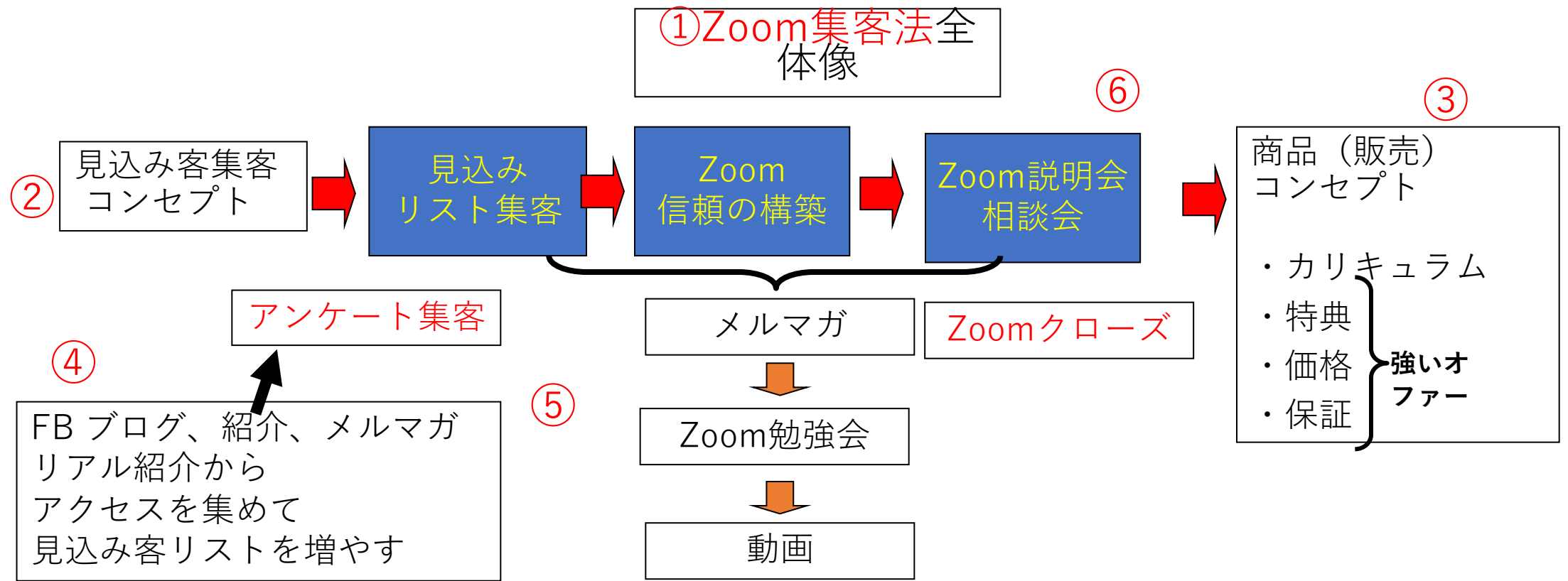
<大原則>

営業力とは、見極め脳力

売れる仕組み3原則

ステップ3. どうやって
必要な人に、必要なタイミングで、
必要な商品を販売するのですか？

Zoom → Zoom 説明会 & 個別相談会



⑦ 広告にお金をかける“10倍売れる仕組み”

⑧ ハウスリストの効果的活用（リピート・紹介）

Zoomオンラインセールス

5ステップ！

ステップ(1) モニターアンケート

- ・見込み客 リスト取得(名前、メールアドレス)
- ・信頼関係の構築
- ・リサーチ(相手の悩み、望みを理解する)

モニターを依頼する！

ステップ(2) Zoom勉強会

- モニターアンケート
- 自宅から参加できる
- ご要望をいただいたため！！

受講生アンケートをいただく

コーチ、コンサル、
カウンセラー

「証拠」がなければ
誰も買わない！

「証拠」は金 (GOLD)

「証拠」を出すことを

最優先する！

圧倒的な「証拠」

ビフォー・アフター

ステップ(3) Zoom セミナー

- ・受講生アンケート(ビフォー、アフター)

ステップ(4) Zoom セミナーから → 説明会&相談会

・ Zoom実践セミナー

「この後、一人でやってもいいですが、、、
ただ難しいのは！！～～ です」 → **きちんと伝える**

「その問題をクリアする方法を

・説明会 & 個別相談会で、お伝えします！」

ステップ(4) Zoom セミナー&説明会&相談会

- Zoom実践セミナー
- 説明会 & 個別相談会

ステップ(5) クロージング

入金、契約、初回参加

(本質) 本講座で成果をつくる！

「ゴール」

セールスから逆算して考え

行動する

「ゴール」

相手が求めていることを理解して
それを相手が
手に入れられる人になる
役に立つ関係

(ビジネスのポジショニング)

売り込まないセールスで 成約率を上げる3要素

- **強い提案(オファー)**
- **強いセールス・マインド(確信レベル)**
- **卓越したセールス・スキル(セールストーク)**

売り込まないセールスで
成約率を上げるには

- **強い提案(オファー)をつくる！**

- ・ 提案(オファー)が強ければ！



- ・ 強いセールス・マインド(確信レベル)
は自然に強くなる！

強い商品パッケージ

をつくる！

商品パッケージ4つの要素

ステップ(1) 本講座 カリキュラム

ステップ(2) 特典

ステップ(3) 保証

ステップ(4) 価格

オマージュすること

相談会・体験会セールス

17のステップ

ステップ1 (メルマガ、勉強会、セミナーで)

学んだこと、気づいたことは

どんなことですか？

ステップ2

現在、どんなことをやっているか？

(現状を質問)

ステップ3

信頼関係の構築

(心を開くカウンセラーのアプローチ)

→12歳以前の記憶を質問

ステップ4

どうなりたいか？ ゴール、目標

(理想の未来を質問)

ステップ5

そのための課題は何か？

(課題を質問)

「2つのホットボタンを理解する」

- ・どうなりたいのか？（理想の未来）
- ・そのための課題（悩み、望み）

ステップ6

その課題がそのままだったら
1年後、3年後どうなりますか？

(示唆する質問)

ステップ7

それは不本意ですね？

(共感する質問)

ステップ7

それは不本意ですね？

→ はい。

ステップ7

今まで、自分でやってきて
どんなことが難しかったですか？

→ なかなか行動できなくて

ステップ7

→ なかなか行動できなくて、、、

なるほど。それは自分一人で
解決するのは難しいですね。

ステップ7

→ なかなか行動できなくて、、、

なるほど。それは自分一人で
解決するのは難しいですね。

→ はい。

ステップ8

今、その課題を
「本気で変えたい」とお考えですか？

(コミットする質問)

ステップ8

今、その課題を
「本気で変えたい」とお考えですか？

→ はい。

ステップ9

それを解決するものがあるならば

話を聴いてみたいですか

(課題を解決する質問)

ステップ9

それを解決するものがあるならば

話を聴いてみたいですか

→ はい。

ステップ10

商品やサービスのベネフィットを説明する

(強い商品パッケージの提案)

強い商品パッケージ 4つのポイント

ステップ(1) 本講座 カリキュラム

ステップ(2) 特典

ステップ(3) 保証

ステップ(4) 価格

ステップ11

「もし、おやりになるとしたら

AとBではどちらの方がいいな～

と思われませんか？」

(2者択一で、IFクローズで契約のストレスを取る)

ステップ11

「もし、おやりになるとしたら

AとBでは

どちらの方がいいな～と思われませんか？」

→ Aです

ステップ 12

「それではもし、おやりになるとしたら
お支払いは、現金とカードでは
どちらの方がいいな～と思われませんか？」

→ 現金です

ステップ 12

→ 現金です

それでは、銀行の振込先をメールでお伝えしますのでそちらに振り込んでくださいね。

→ はい。

ステップ 12

→ カードです

それでは、カードの決済リンクをお伝え
しますのでそちらで決済してくださいね

→ はい。

ステップ 14

「2つのホットボタンを確認する」

- ・どうなりたいのか？（理想の未来）**
- ・そのための課題（悩み、望み）**

ステップ 14

～～さんは何でやってみたいと
思いましたか？

「2つのホットボタンを確認する」

- ・どうなりたくて？（理想の未来）
- ・そのための課題（悩み、望み）

「2つのホットボタンを3回確認する」

～～さんは

- ・～～ような理想の未来を実現するために
- ・～～の課題(悩み、望み)を
解決するために、スタートするのですね！

(ホットボタン「理解3回ルール」)

「2つのホットボタンを3回確認する」

～～さんは

- ・～～ような理想の未来を実現するために
- ・～～の課題(悩み、望み)を解決するために、スタートするのですね！

→ はい。

→ それでは1回目のコンサルは～～月～日

→ それまでに～～の事前課題(資料)を送ります

→ お振込(決済)が終わりましたら、1本メッセージ(FB 電話など)をくださいね。

ステップ 15

もし不安や懸念があれば解消する！

(相談者として、不安、懸念を解消する)

ステップ 15

本当にできるかな、、、と思ひまして

はい。そうですね。→ この講座は、
カリキュラムがしっかりしているので大丈夫です！

→ ～～さんがぶつかる課題を解決する
～～の実践的なサポート特典もありますので大丈夫です！

→ いま、何をどうしたらいいかわからない場合は
～～さんの現状をお聴きして、具体的なステップをお伝えする
個別コンサル、グループコンサルもありますのでご安心して進んでくだ
さい

(相談者として、不安、懸念を解消する)

ステップ 15

お金が払えるか不安で

はい。そうですね。→この講座には
成果保証サポートがついているので大丈夫です

しかもお支払いは、月々の分割もあるので

安心してご参加下さい

(相談者として、不安、懸念を解消する)

ステップ 16

その日のうちにメール、FBなどで

「2つのホットボタンを2回目の確認をする」 (ホットボタン「理解3回ルール」)

~~ ここから ~~

「スタートおめでとうございます」

~~さんは

- ・~~のような理想の未来を実現するために
- ・~~の課題(悩み、望み)を
解決するために、スタートするのですね！

楽しくやり遂げて参りましょう！

久家 邦彦

ステップ 17

1回目のセミナーや個別セッションで

「2つのホットボタンを3回目の確認をする」(ホットボタン「理解3回ルール」)

～～ ここから ～～

～～さんは

- ・～～ような理想の未来を実現するために
- ・～～の課題(悩み、望み)を
解決するために、スタートするのですね！

これからよろしくお願いします

最短で売上を上げる！

セールスマインド
7つの極意

最短で売上を上げる！

セールスマインド
7つの極意

セールスマインド
極意(1)

愛対マインド

「セールスは誰のためにやる？」

「セールスは」

→相手が
より幸せになるため！

セールスマインド 極意(1)

愛対マインド

→ 「相手を好き」と思って
話すこと！

セールスマインド
極意(2)

超プロフェッショナル
マインド

「商品やサービスの真の価値を
理解している人」は、、、

→ 「相手」と「あなた」
どちらですか？

その分野の「プロ」なら！

「商品やサービスの真の価値を
理解している人」は

→「あなた」です！

相手が

「商品やサービスの本当の価値を」
理解できるのは、

「いつ？」

相手が

「商品やサービスの本当の価値を」
理解できるのは、

→ 商品をつかった「後」

あなたがその分野の
プロなら

→ 商品やサービスを
相手のために提案すること！

セールスマインド
極意(2)

超プロフェッショナル
マインド

セールスマインド
極意(3)

当然マインド

自動車 教習所

大丈夫ですか？

こちらにお名前を
ご記入くださいね

当然のごとく話し、振る舞う

セールスマインド
極意(3)

当然マインド

セールスマインド(4)

相手が求めていることを理解して

それを相手が手に入れられる人になる
役に立つ！

(相手が自立する環境をつくる)

- ・ 約束したサポートを 120% 提供する

→ 相手の期待を超えて
提供する

- ・ 約束したサポートを 120% 提供する

- 相手の期待を超えて提供する

行動の結果はクライアントの責任

セールスマインド 極意(4)

相手が求めていることを理解して

それを相手が手に入れられる人になる
役に立つ！

(相手が自立する環境をつくる)

セールスマインド
極意 (5)

「NGライン」の明確化

「NGライン」の明確化

- 法律の範囲内
- 医者領域
- 寝てても稼げる → NG
- 行動しない → NG
- すべて依存 → NG

セールスマインド 極意(5)

「OKライン」の明確化

「NGライン」の明確化



「OKライン」の明確化

船井幸雄さん

コンサルティングで成功した理由

成功する経営者しか

コンサルティングしなかった！

成功する経営者とは？

成功する経営者とは

→ 素直、前向き、成長好き

セールスマインド 極意(5)

「あなたなら、できる！」

セールスマインド
極意(6)

不諦マインド

もし、
必ず相手が良くなる

薬があったら！

→相手のために諦めない！

セールスマインド
極意(6)

不諦マインド

セールスマインド
極意(7)

自己イメージ
(アイデンティティ)

売れないセールス

高い商品は、売れない

売れるセールス

「確信レベルが高い！」

「確信レベルが高い！」

- ・商品
- ・会社
- ・自分
- ・セールス

→商品をつかうことで

相手に

どんなメリットがあるか！

→商品をつかうことで

会社や社会に
どんなメリットがあるか！

→相手が商品をつかうことで

自分に

どんなメリットがあるか！

→セールスすることが
どんなメリットがあるか！

セールスマインド
極意(7)

自己イメージ
(アイデンティティ)

最後に、、、

相手は

あなたがセールスしないと
どうなりますか？

本当に価値を提供したいなら！

セールスから考えること！

「復習はスキルの母」

- ・気づいたこと、学んだこと
- ・身につけようと思ったこと
- ・すぐにやること