

Step③ あなた独自の成功パターンを活かして
仕組みを構築する

【その⑫】

商品購入までのフローを仕組み化する(1)
「行動の必然性」を理解させる



最もあなたの魅力を活かせる販売方法を採用する

苦手意識のある販売方法を訓練して上達させるよりも、
ストレスを感じない販売方法を採用してそれを伸ばす方が
圧倒的に成果が出る。



**見込み客が自らの状況を客観的に認識する
手助けをするのがセールスマンの基本**

**商品を手にとってもらう一歩目は、
見込み客に自分の状態、悩み、不安、欲求を
客観的に認識してもらうところにある。**



**見込み客が自らの状況を客観的に認識する
手助けをするのがセールスマンの基本**

**我々セールスマンが行うべきことは
「見込み客の現状を一緒に整理してあげて、
状況を明らかにして認識する助けを提供すること」**



「現状と障害」「リスクと緊急性」「希望と理想」を明確にする

セールスにおいて見込み客に認識してもらうこと

◆現状と障害

【質問の例】

- ・「どんなことでお困りですか？」
- ・「どうして、その問題は解決しないのでしょうか？」
- ・「なぜ、その問題を解決したいのですか？」



「現状と障害」「リスクと緊急性」「希望と理想」を明確にする

セールスにおいて見込み客に認識してもらうこと

◆リスクと緊急性

【質問の例】

- ・「もし今の状況が3年続くとどうなりますか？」
- ・「もしそうなったとしたら、どのような感情になりますか？」
- ・「その問題を解決する優先順位はどのくらいですか？」



「現状と障害」「リスクと緊急性」「希望と理想」を明確にする

セールスにおいて見込み客に認識してもらうこと

◆希望と理想

【質問の例】

- 「では、どうなったら理想的ですか？」
- 「それはなぜですか？」
- 「それが達成されたら、どんな感情になりますか？」



「選んだのは自分自身」
決意をしたなら覚悟をもって！