

起業・ビジネスを着実に前進させたい女性起業家のための！ セールススキル ブラッシュアップ講座



「売るスキル」は
ビジネスにとって
必須スキルです



資料の取り扱いについて



- ・この資料の著作権は吉田星子に帰属します。
- ・コンサル受講者ご自身の活用に限り使用いただけます。
- ・無断転載、転送、コピー等はビジネスの性質上お断りいたします。

ご理解のほどお願いいたします。

女性起業家のためのWEBブランディングコンサル
MeRaise 吉田星子

前提条件



- このスキルは、コーチング要素も含まれている内容になりますので、悪用厳禁です。
- ビジネスをしていくうえでは、「ヒアリング」や「コーチング」が非常に大切なスキルになります。
- ヒアリング（状況を聞く） + 傾聴（相手に合わせてお聞きする）というチカラです。
- コーチングは相手を相手の望む場所へ導くスキルです。
- 自分の専門分野のチカラ
+ カウンセリング・コーチング・アドバイジングを使い分けてお客様をサポートできるようになることは、これからビジネスを行っていくうえで非常に強力な武器になります。

起業・ビジネスを着実に前進させたい女性起業家のための！ セールススキル ブラッシュアップ講座



1. リサーチをしっかりしよう



必然的に選ばれ続ける！

リサーチを丁寧に行う



- ・お客さんが今何に困っていそうか、興味があるものは何か

※共通の話題 = 親近感

※自分も興味ある内容。家族構成とか、出身地とか。円滑なコミュニケーションのため

- ・自分の商品サービスでお役に立てそうなものは何か？

それに不足しているものがあればカスタマイズ対応できるかどうかを考えておく

- ・これまでどんな人や商品サービスを使ったり、関わったりしてきているか？

それらと違って、自分の商品・サービスがどう違って、どんなアプローチができるか、的確に話せるようにしておく。

必然的に選ばれ続ける！

リサーチを丁寧に行う



- お客様のタイプを理解しておく

なんとなくの趣味嗜好。わ～楽しい♪っていうタイプなのか、論理的で先に結論を、という方なのか。落ち着いた感じの方が、勢いのある方かなど。

- ラポールを取る

はじめの関りの時点で、共通・共感・相手のタイプに合わせた話し方ができれば、信頼は構築しやすく、安心して任せてもらえる。

- お客様にあわせるのか、自分のキャラを通すか？

こちらがお客様にあわせることができるほうが、顧客の幅が広がる

起業・ビジネスを着実に前進させたい女性起業家のための！ セールススキル ブラッシュアップ講座



2. 事前のマインドセットが 超大事





必然的に選ばれ続ける！

セッション前のマインドセット

- ・ お客様とのセールス機会の**前の自分の心の持ちよう**が成否のカギ

不安や、私にできるかな・・・というマインドや、リサーチや競合との違いがはっきり伝えられない場合、実は結構な確率で売れない。

この時点で、サポートさせていただく。と決めていれば、売れる確率はかなり上がる。



必然的に選ばれ続ける！

セッション前のマインドセット



・ 前提条件を書き換える

- ・ お困りがあるから、私のところに来ている。
他にも頼るところがあったはずだけど、わたしを選んできている。
- ・ 自分がヘルプできる案件であれば、必ずサポートする（=契約する）
と決めて、望む。
- ・ やったことないけど、絶対やってみたいです！やらせてください！
- ・ 自分がもしサポートできないとしても、自分のサポートにさらに誰かに
入ってもらうことでサポートができるのであれば、受ける。



★ちなみに・・・お客様は別のところでお金を払う。

起業・ビジネスを着実に前進させたい女性起業家のための！ セールススキル ブラッシュアップ講座



3. セッションの進め方





必然的に選ばれ続ける！ セッション冒頭

【セッションスタート】

- ・アイスブレイク

最初の5～10分で信頼構築。



- ・逆リサーチ（お客様が選んでくれている理由）

今回はどうして、お申込みくださいました？

お問合せくださいました？

他にも〇〇している人っていますがどうして私に申し込んでくださいました？

検索でなんと入力して、ここにたどり着いてくださいました？

※自分の思っているブランディングが相手に伝わっているかチェック。

必然的に選ばれ続ける！ セッション冒頭



・ お困りごとを聴く

- ・ 今どんなことに困っていますか？

【ポイント】 無料相談でも、**全部は答えない**。

- ・ くれくれちゃんに対して仕事をしなくてもいい。
- ・ あくまでもこれは本命商品（ビジネス）のためフロント商品。
※信頼を得る場合には、スゴイ、ここまで答えてくれるんだ！と
印象付ける場合には答えてもOK

- ・ たいていの場合、話している時、整理しきれていないケースも多いので、
いくつかの答えはお伝えしつつ、

・ 問題の本質はそこではなさそうですよね、と提案。



必然的に選ばれ続ける！ セッション中盤



- どんなふうになりたいですか？
- そのためには何が必要だと思いますか？
- そのためには●●と●●が必要なんですよ。

【この間に、クライアント様として相性が合いそうかどうかを自分で判断】

- 難しそうだ、あわないかも・・・と思ったら、いろいろお答えして満足してさしあげるか、私のレベルでは不足しているので申し訳ありませんとお帰りいただく。適任の方をご紹介してもOK。



必然的に選ばれ続ける！ セッション後半



- ・このクライアント様をサポートしたい、かつ、サポートしきれると自分で**自分とお客様にコミット**できたら、商品内容の説明

※ 誰かのサポートを入れつつもサポートすると決断してもOK。

・商品説明

今回こちらでご用意している●●の商品・サービスだったら、
●●さんの問題は解決できて、●●な未来を手に入れられますよ。

⇒事例を紹介 ※なりたい未来を見せる
 ※ビジュアルがある人は、写真は有効

⇒マインド・ツール・スキル の全部または複数商品サービスを
通して得られる、とする方がよい。

必然的に選ばれ続ける！ セッション後半



- ・今回はどうしますか？

とお聞きして、お客様のご自身の決断を待つ。
自分が決断したこと、言ったことは、人は守る。

強くオススメする必要は全くなし。
相手からの質問や決断を待つだけ。



起業・ビジネスを着実に前進させたい女性起業家のための！ セールススキル ブラッシュアップ講座



4. お客様を100%信じて サポートする



必然的に選ばれ続ける！

決断した時点で未来は動き出している



- ・ 人は、「行動」すれば必ず変わる。
- ・ 決断して、手に入りたい未来に向けて歩みだした時点で、その方の力を信じて、サポートをする。

必然的に選ばれ続ける！

決断した時点で未来は動き出している



・サポートする側の「信じるチカラ」がお客様を動かすことができる。

【もっとマインドを磨きたい方へ】

人をサポートする方は、サポートする側の人「在り方」というものも、影響するので、[エデュマインドコーチの受講](#)をオススメします。

※コーチングのもっとベースになる、マインドや声かけなどについても学びます。

※家族や子育て、人との関りも好転し、ビジネスがめっちゃくちゃ強くなります。



起業・ビジネスを着実に前進させたい女性起業家のための！ セールススキル ブラッシュアップ講座



5. お客様の気持ち が揺らいだ時のサポート



必然的に選ばれ続ける！

お客様の気持ちが揺らいだときは・・・



- ・いろいろな理由や、家族に反対されるみたいなことを言い出したら、初めに戻る。
(または、途中で言い訳しそうな内容をあらかじめ取り除いてあげておく)
- ・この時お客様は、自分が理想を叶えてしまうことや、自分にコミットすることに「怖さ」を感じている。
- ・それはどうしてだと思いませんか？　みたいな感じで。ヒアリングしてもOK。

起業・ビジネスを着実に前進させたい女性起業家のための！ セールススキル ブラッシュアップ講座



6. お客様が購入するのは 未来であり自己投資



必然的に選ばれ続ける！

お客様が買うのは「未来」



・人は、「商品」や「サービス」の時間やそのものを買うわけではない。自分に投資している。

例えば、

ピラティス ⇒ ピラティスを習ったことによって体がラクになって健康になる自分を買っている。

コンサル ⇒ コンサルの時間を買っているわけではない。能力、知識、経験、それによって早くゴールにたどり着けるという価値を買っている。

ひとりでできないことに対する、伴走してもらうことで、安心して前にすすめることを買っている。

HP ⇒ HPを買っているわけではなく、HPを持っていることで「問い合わせが来やすくなる」「ブログの更新しなくていい」「ちゃんとしている自分」を手に入れることを望んでいる。

茶道レッスン ⇒ 茶道ができるようになる自分への投資。心のゆとりを持てている自分が素敵。スキル。

講座⇒ 勉強している自分が好き、知識・スキルを手にして活躍できる自分。

必然的に選ばれ続ける！

お客様が買うのは「未来」

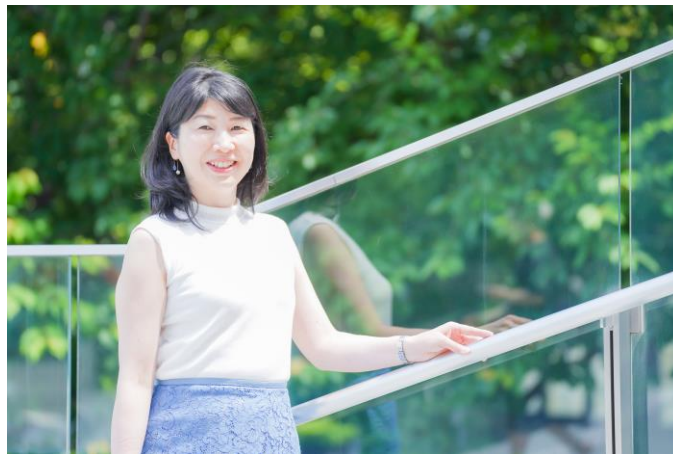


なので、今何に困っていますか？

⇒それを解決できますよ。 を提示。

ビジネス（=商売）は、問題解決だ。

だから、売上はありがたい対価。



必然的に選ばれ続ける！

お客様が買うのは「未来」



- ・他と比較する人とかは、無理に契約しなくてよい。
- ・論理的すぎる人は、契約しなくてもよい。
- ・お客様が、購入しなかった場合は、お客様のベストタイミングではなかっただけ。あなたの商品・サービスが悪いわけではない。
- ・無料相談や、フロント商品までの間（ブログや日々のやりとり）で信頼関係が結べていたら、必要なものを目の前において差し上げることでお客様はご契約・ご購入されます。

女性の活躍で社会はもっとよくなる！



ライフスタイル・ライフステージで働き方を変える起業女性をサポートします

これからも実務的な
お役立ち情報をお届けしていきます！

もっと飛躍したい
女性起業家のための
WEBブランディング



わかりやすかった！
出来た！
チャンネル登録
お願いします