

---

50万円以上でも92%成約した  
極秘セールステンプレート

---



# 成約に影響を与える4つの要素 by ブライアン・トレーシー

## ① 信頼関係の構築



影響率：

**40%**

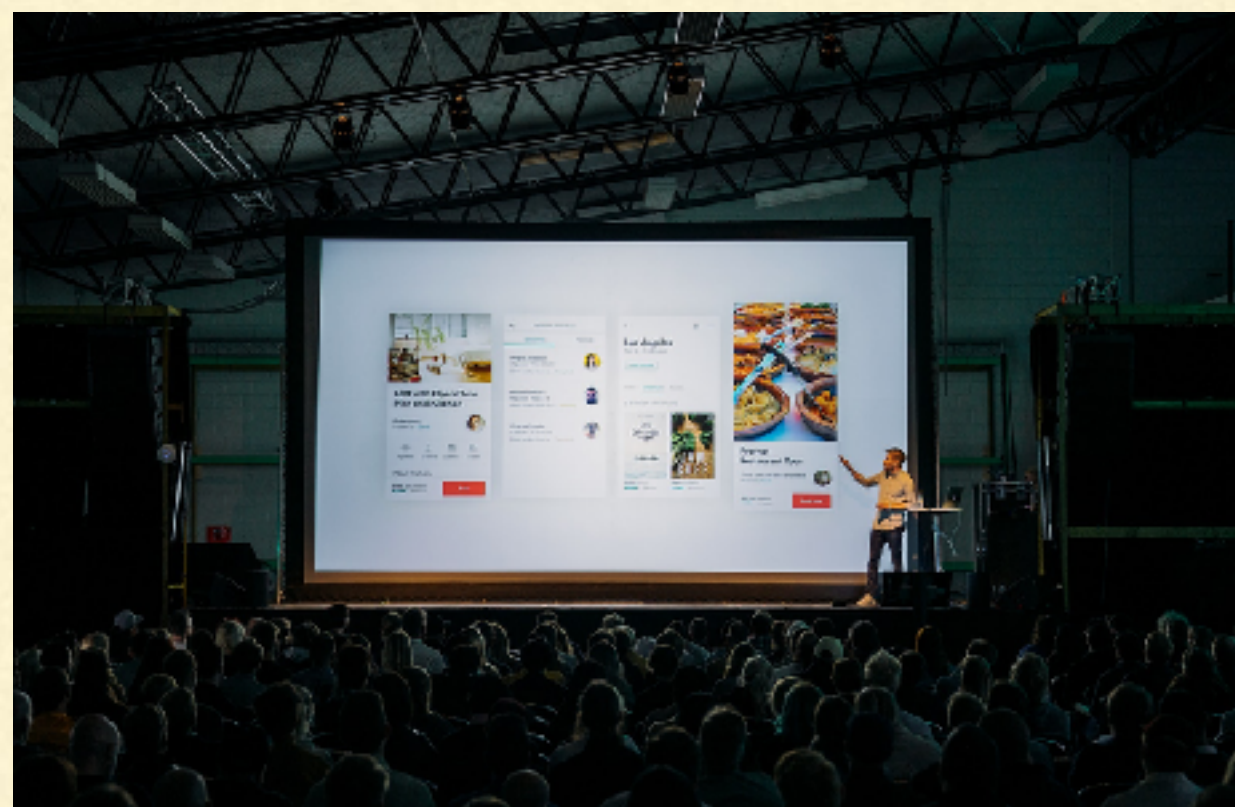
## ② 必要性の教育



影響率：

**30%**

## ③ プレゼンテーション(商品紹介)



影響率：

**20%**

## ④ クロージング(契約の締結)



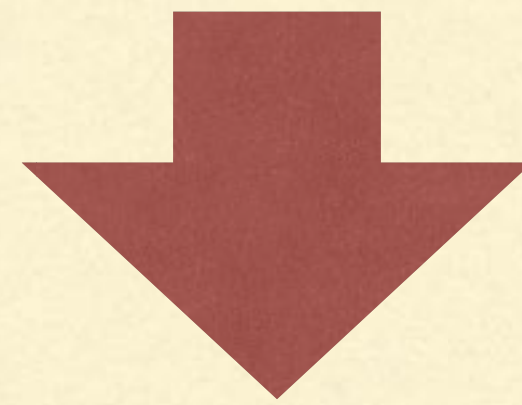
影響率：

**10%**



成約率を高めるには

信頼される & 必要性を理解してもらうことが重要



商品スペックよりも  
まず相手に寄り添うことが大事



# セールスのマインドセット



「自分の商品は素晴らしい！世に出さないと損する人が出てくる」

「これから会うお客様は自分を必要としている」

「困っているお客様を救助しに行く」

「自分が売らないと、お客様は悪い方に進んでしまう(1人では変わらない)」



# ①アイドリリングトーク

「今日はお休みですか？」

「今日はどちらからお越しですか？」

「こういうセッションをよく受けるんですか？」

などの雑談から入り共通点を見つけていく

(ラポール形成)





## ②現状の把握

■では、セッションに入っていきたいと思います。

はじめに、今お悩みのことについて聞かせてください。

事前ヒアリングでは〇〇でお悩みとのことでしたが、

それについて教えていただけますか？

■最近〇〇で悩んだシーンを具体的に教えていただけますか？

■その時どんな感情でしたか？心のセリフは？

■他に悩んでいることはありますか？

■あなたの1番の悩みはどれですか？

■なぜその問題が発生しているのでしょうか？(1番の悩みをなぜなぜで掘る)

■ここまでを踏まえると、根本的な原因はどこにありそうですか？



## ③解決のためにやってきたこと

⇒ ・1人ではずっと変わらないこと

・競合他社で解決できなかったこと を明確化する

- その悩みを解決するために今までどんなことをされてきましたか？
- どれくらい自己投資されてきましたか？
- 他の講座で物足りなかったところは？(競合との差別化ポイントを探す)
- 1人で進まなかった部分はどこですか？失敗したと思うところは？  
(1人では変わらないことを認識してもらおう)



## ④ゴール設定

- 理想の状態はどのようなものですか？具体的に教えてください  
(年収、月収、人間関係、精神状態などについて詳しく聞き出す)
  - もっと詳しく話すと？それが達成されると何が得られますか？
  - なぜそうなりたいのですか？そうなる と何が得られますか？
  - 他に達成したいことはありますか？
  - 現状が全く関係なく、究極の理想が実現する としたら、  
どうなりたいですか？
- ※相手の顔色が明るくなるまで本音のゴールを探す



## ⑥ 解決策を引き出す質問

- ・ 過去に同じような例でうまくいったことはありますか？
- ・ 相手の立場だったら何が考えられるでしょうか？
- ・ あなたがモデルにしている〇〇さんならどうされるでしょうか？
- ・ 3ヶ月後のために今からやっておいた方がよいことは何ですか？
- ・ どんなサポートがあればうまくいきそうですか？
- ・ 何が成功の邪魔をしていますか？それを解決するとしたら何をしますか？
- ・ 成功した未来から戻って来たとしたら、過去の自分にどんな助言をしますか？



# プレゼンテーション：ギャップが埋まることを証明する

## ① サポート期間を伝える

「今回の商品のサポート期間は〇ヶ月となります」

## ② サポートの全体像を伝える

「〇ヶ月で何をどのような順番で実践していくのかということ・・・」

## ③ カリキュラムとサポートの具体的内容を伝える

「それぞれを達成するために全部で〇つのカリキュラムを用意しています」

「第1回は〇〇を実施し、〇〇という結果が得られます。第2回は・・・」

「サポートとして〇〇をご用意しております」



#### ④ 成果事例を挙げる

「実際の成果事例を紹介させていただきますと、〇〇なといった成果を挙げられている人がいらっしゃいます」

#### ⑤ なぜ成果が出るのか、商品の特徴・改善点を説明する

「なぜこのような成果が得られるのかということ、全部で〇つの理由があります」

#### ⑥ ベネフィットを伝える

「この商品を導入することによって〇〇な未来につながります」

#### ⑦ 商品に対する質問の確認

「ここまでが商品の説明ですが、何かご不明点はございますか？」



# クロージング：顧客に決断に寄り添う

## ① これから価格を公開することについて伝える

「それでは、ここまでが商品紹介となります。あとは気になる価格とお支払条件について説明させていただきますね」

## ② 業界の平均相場を伝える

「ちなみに私のような商品を販売している方の平均相場は、同程度の内容で〇万円です」

## ③ 商品の価格を公開する

「今回紹介させていただいた商品の価格ですが、〇万円となります」



#### ④ 支払い条件について説明する

「支払い条件は銀行一括・分割、クレジットカードの一括・分割です。分割振込の場合〇万円ですが、一括振込の場合割引で〇万円とさせていただきます。モチベーション高く進んでくれるので、私の人件費が下がるのが理由です。分割振込の場合、〇回まででしたら対応可能です。例えば・・・」

#### ⑤ 商品の価値についておさらいする

「繰り返しになりますが、この提案は〇〇といった未来に進むことをフルサポートさせていただくものです。本日お申込みいただければ、早速初回の日程や事前ワークについてお伝えできればと思っております」



⑥ お申し込みするか確認する

「それではここまでで全ての説明が終了となりますが、〇〇さん、やりますか？」

⑦ (沈黙が続く場合)質問を促す

「何か困っている点はありませんか？柔軟に対応させていただきますが・・・」





# クロージング時のマインドセット



「成果が出ない理由はないよね」

「一緒にすすめばきっと良い成果につながる」

「このサポートを受けてもらわないと、もっとひどい状態になる」