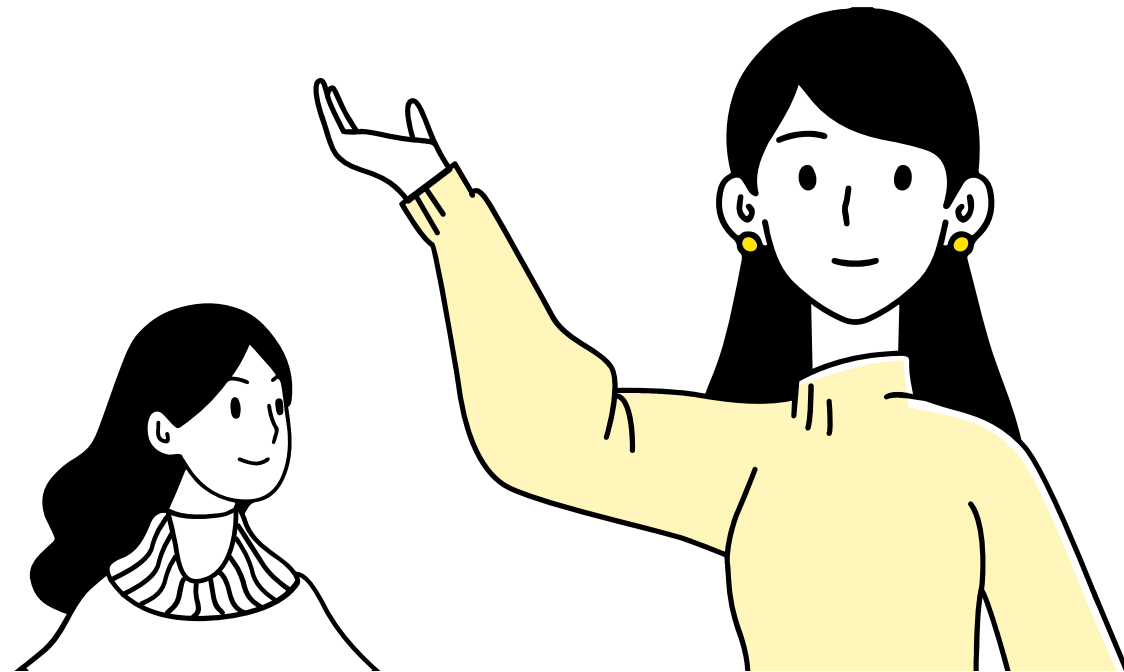
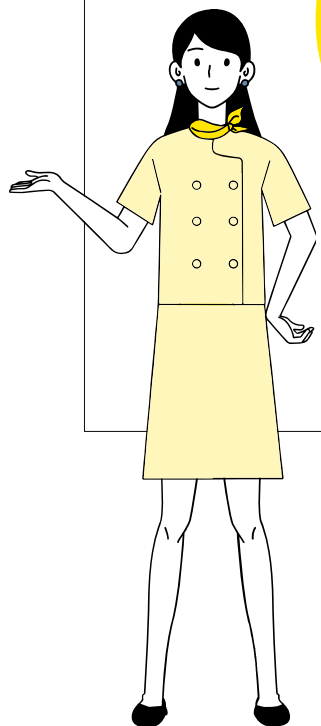


トノエル式

セールスの話法

# やってはいけない3つのこと





個別相談などで  
セールスする話法を  
ご紹介します

個別電話相談・ミニ講座など  
新規のお客様と最初の接点を持つ場で  
セールスするときに使える話法を  
お伝えしていきます

今回はセールス時に  
陥りがちな落とし穴を3つご紹介します

# セールスするときにやってはいけない3つのこと



- 1 サービスを売ろうとする
- 2 中途半端に満足させてしまう
- 3 自分でできると思わせてしまう

この3つの落とし穴  
ひとつずつ「なぜためなのか」とをご紹介します

# ① サービスを売ろうとする



- 自分のサービスに自信がある人ほど落ちてしまうのがこの落とし穴
- 「え?! サービスを売るんじゃないの?」と思われるかもしれませんが…「セールスレター」の動画でもご紹介しましたよね
- 「セールス」とは「お客様があなたのサービスを契約すべきかを一緒に整理していく作業」です

つまり

一生懸命自分のサービス内容の説明をするというのはダメ

# サービスを売ろうとする



- 前提として「お客様は、自分のことしか興味がない」
- つまり「自分がどうなるか？」だけが問題なのです
- あなたのサービスの説明は、正直どうでもいい
- つまり「説明するのはサービス内容ではない」ということです
- ここを間違えると、お客様は契約したくならないのです

## 2 中途半端に満足させてしまう



- これトノエルもよく落ちる落とし穴です
- 真面目な人ほど「個別相談で満足してもらおう」ことをゴールにしてしまいがちです
- だけど、残念ながらそうではないんですよね

つまり

個別相談や体験講座で満足させてしまうのはダメ

# 中途半端に満足させてしまう



- 「お客様に喜んでもらいたい」という落とし穴
- 重要なのは「体験での満足度と契約は一致しない」ということです
- お腹いっぱいなのに、どんなに魅力的なものを差し出されても食べないのと同じ
- 「セールスのための話法」と「お困りごとを解決して願望を叶えるための話法」は違う
- ここを間違えると、必要と感じてもらえずに契約につながらない
- 小さなことで満足してしまったら、お客様のためにもならない

### 3 自分でできると思わせてしまう



- もしあなたが「自分では無理…」と思っていたことが「あ、自分でもできるかも？」と思ったらどうですか？
- 「まずは自分でやってみようかな」と思いますよね
- 自分のチカラで試してみたくなるんです

つまり

「これなら自分でできそう」と思われたらダメ

# 自分でできると思わせてしまう



- これもやりがちな失敗です
- **自分でできそうなことを、高額で人に頼む人はいない**
- とにかく伝えることのバランスが大事！
- 間違えると「自分でやります」と言われます
- 個別相談やミニ講座など、体験でやっていいことには「決まり」があります
- 「やってはいけないこと」を知って、その話法を学んでいきましょう

セールスのための  
話法には決まりがあります

ご紹介した  
3つの落とし穴を  
回避しながら  
セールスして  
いきましょう

- ①サービスを売ろうとする
- ②中途半端に満足させてしまう
- ③自分でできるとおぼせてしまう

↑

お客様のためにもNG