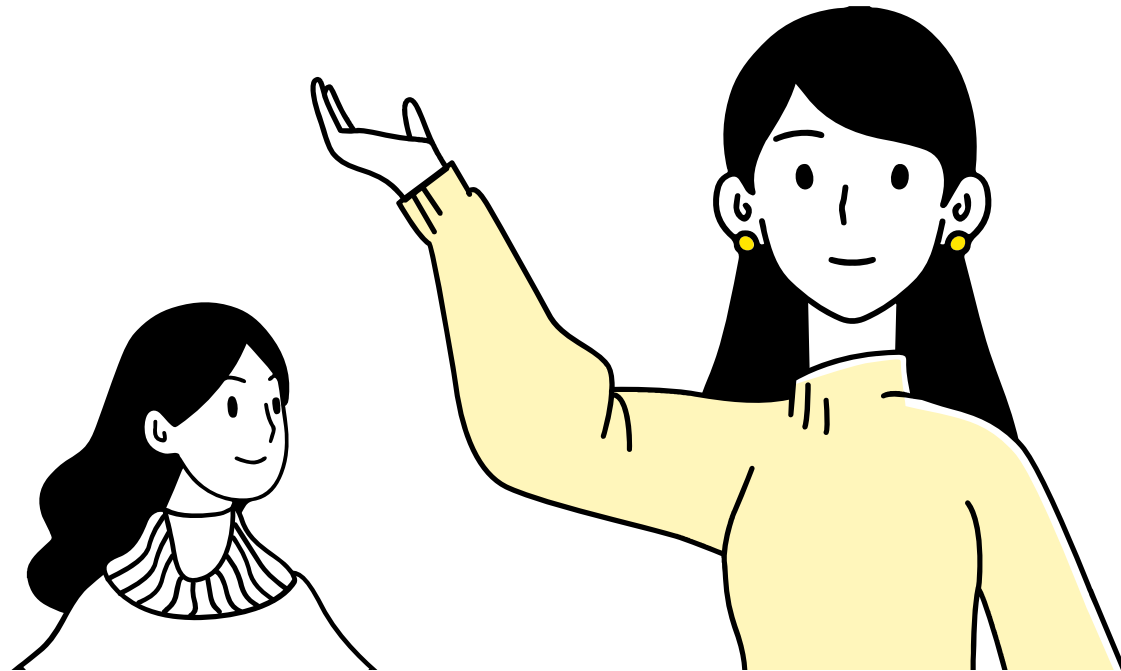
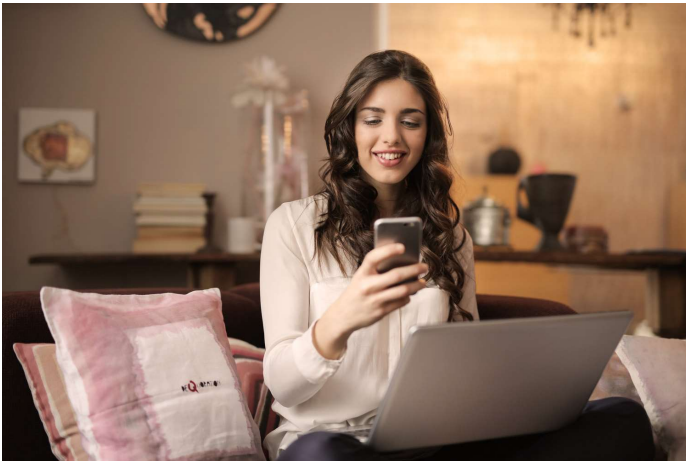


# セールスの話法

## ② 「話す」ステップ



# セールスの3ステップ



- 1 聴く（お困りごと、願望）
- 2 話す（理由、事例、確認）
- 3 販売（サービス説明、価格）

3つのステップを順番に  
詳しくご紹介します

## 2 話す（理由、事例、確認）



- お客様の「お困りごと」があっても「願望」を叶えられることを伝えます
- 人は騙されたくないなので、基本的に疑われています
- あなたの主張に納得→信用・信頼→サービスを契約
- 重要なのはあなたの提示する解決策（あなたのサービス）を「これならできそう」と思ってもらうこと

## 2 話す（理由、事例、確認）順番



1. お客様の悩みは「私のサービスで解決できる」と伝える
2. 「解決できる理由、方法」  
= 「あなたの努力よりも、こっちのほうが効率が良い」  
= 「セールスの鍵」を伝える
3. 「証拠、事例」を紹介する
4. ここまでの話を理解しているか確認する
  - 納得→信頼が得られると「それやりたい」と言われる
  - 「契約をしいられた」でなく「自分で決めた」になる

これがあなたの主張に納得→信頼してもらうまでの最短ルート

## 2 -1 「私のサービスで解決できる」会話の例



- 「私、それできますよ」
- 「あなたのお悩み、解決できます」
- 「理想のお部屋にできます」
- 「理想の暮らし、実現できます」
- 「部屋がぐちゃぐちゃな原因は、私のサービスでスッキリできます。いつでもお友達を呼べるようになりますよ」

重要なのは「解決できる」と伝えて  
この後の話に興味をもってもらうこと

2

-2

## 「解決できる理由、方法」会話の例



- 「あなたの努力よりも、こっちのほうが効率が良い」
- 「引き出しを買って何とか収納しようと努力されていますが、まずは不要なモノを取り除く必要があるんですよ。一人ではなかなか判断できないので、私のサービスでは生活に必要なモノだけにするという事に集中して取り組んでもらっています。モノの量が減ったら、収納用品も収納テクニックも必要ないんですよ」
- 理由があれば人は納得します
- 相手が理解できるように簡単な言葉で分かりやすく伝えましょう

## 2 - 3 「証拠、実例」 会話の例



- 「こんなことに困っていたお客様が、こんな風になりました」
- 「これまで15件のお宅の片付けのお手伝いをさせていただきました」
- 「そのうち10件は2回以上リピーターになってくださっています」
- 「雑誌にも掲載されました」
- 他のお客様のビフォー&アフター写真や感想

## 2 -4 ここまでの話を理解しているか確認する



- あなたが「困りごと」があっても「願望」をかなえてくれるらしい→うれしい♪…と思ってくれているか
- なぜできるのか「効率の良い解決策」も理解して納得しているか
- 証拠、実例もあって、信頼できると感じているか
- これなら「わたしも変わる！」→「それやりたい！」と思っているか

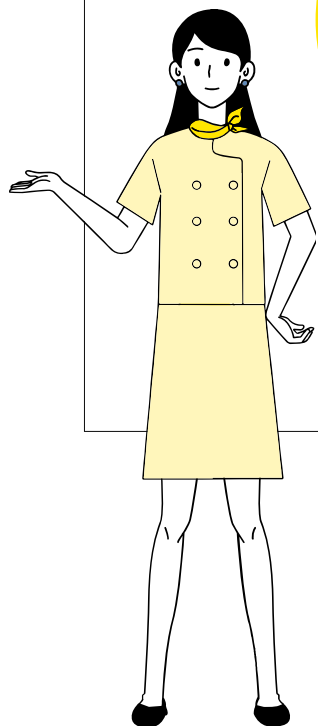
お客様が「できそう」と思わないと  
契約してくれません

## ② -4 話を理解しているか確認する 会話の例



- 「ここまでで、わからないことはありますか？」
- 「ご不明な点がありましたら、なんでもおっしゃってくださいね」
- 「このように、私のサービスでいつでも友だちを呼べる部屋にできます。こうなることに興味はありますか？」
- 「できそうな感じ、してきましたか？」

ここで、**疑問や疑い**をクリアにしてしまうのが大切



復習！  
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. 自分でできるとおぼせてしまう

特に注意が必要なのが  
「ここまでで、全ての問題を解決してしまうこと」  
「やり方を全て教えてしまうこと」

あなたにお願いする  
理由を残しましょう

**あなたのサポートが  
必要な理由を残す！  
これが大事です**

「自分でできそう」と  
思われたら  
「自分でやってみます」って  
言われちゃうよ