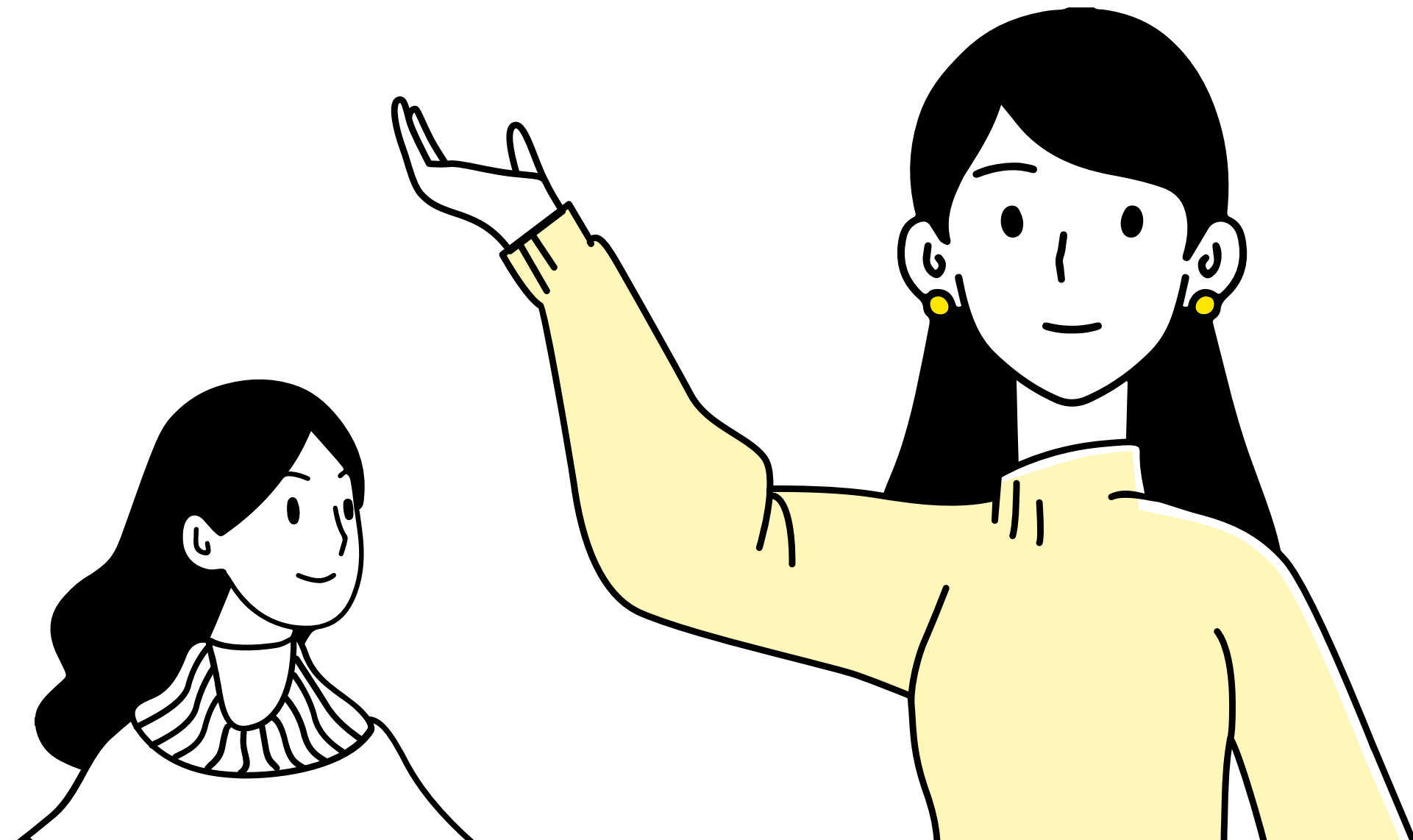


トノエル式

セールスの話法

スムーズなセールスのための 事前準備



セールスの流れ

0 緊張をほぐす（共通点）

1 聴く（お困りごと、願望）

1. 今、何に悩んでいて何を解決したいのか？
2. 悩みが解決したら、どうなりたいか？

→お客様の努力より効率のよい「解決策」＝「セールスの鍵」を見つける

2 話す（理由、事例、確認）

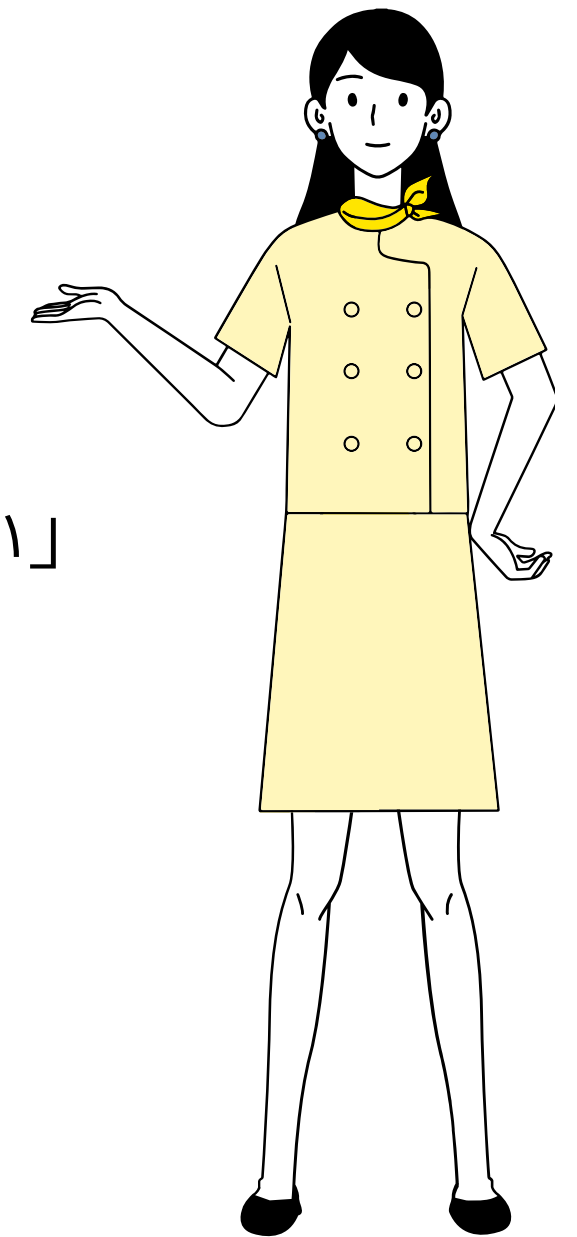
1. お客様の悩みは「私のサービスで解決できる」と伝える
2. 「解決できる理由、方法」＝「あなたの努力よりも、こっちのほうが効率が良い」
＝「セールスの鍵」を伝える
3. 「証拠、事例」を紹介する
4. ここまでの話を理解しているか確認する

3 販売（サービス説明、価格）

1. サービスの説明、おすすめコース
2. 価格を伝えて、決めてもらう

【やったらダメ】

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



あなたのサービスに合わせた会話例を用意する



- セールスは対面ではなくZoomや電話を使ってすることも多いですね
- セールスの流れをもとに、あなたのサービスに合わせた会話例を事前に用意して、それを確認しながらお客様と会話するのも◎
- 対面だとよそ見するのは難しいですが、オンラインだと相手に失礼なくできます

事前にアンケートの活用例

短時間でセールスを行うための工夫

【参考：トノエル式 個別電話相談事前アンケート】

お電話でより適切なアドバイスをさせていただくために、アンケートにお答えいただけると嬉しいです。

- ①今一番お困りのことは何でしょうか？
- ②そのお困りごとを引き起こしている原因は何だと思えますか？
- ③そのお困りごとが解決したあと、どんな部屋でどんな暮らしがしたいですか？
- ④今後、トノエルにしてほしいこと、質問、疑問などがありますか？



あなたもお客様も
Win-Winになるような
サービスをつくって

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

あなたのサービスを
必要としている人に
届けましょう