

ナチュラル[1]クロージング

・ステップ(1) プリフレーム

ここまでお話をお聞きになりよかった点を教えてください。 → 自分の未来がとても明確になりました。ありがとうございます。

こちらこそありがとうございます。もし～～仮に〇〇さんがおやりになるとしたら、 ・Aコース ・Bコース どちらの方がいいな～と思われましたか？（2択にすることで契約へのストレスを取る） → Aコースがいいです。

・ステップ（2）どちらでも強い承認 → そうですねAコースがいいですね！（Bでも同じ）

【重要】「なぜ、～～さんは、Aコースがいいな～と思われましたか？」（なぜかいつてもらう事で相手は購入に理由づけする） → 個別セッションが多いのでやっぱりその方が良いなあと思いました。

「そうですね、個別セッションが多い方がおすすめです。会員さんもそちらの方が成果も実際出ています。」（どちらを選択しても肯定する）

※Bだった場合 → 「そうですね。そちらの方がいいと思います。長ければいいわけではないです。できる限り目標達成したいですね。

短いスパンで決断し、行動するのが最も大切ですからね」

・ステップ（3）確認 それでは仮にAコースで ・3ヶ月後月収100万円に（目標設定で出したもの）なっていたら嬉しいですか？ → はい

・ステップ（4）やった方がいい確信のためのイメージと目標達成時の感情（※ステップ4はセッションで十分やっていたらやる必要はない → すぐにステップ5へ）

Aコースで〇〇さんの3ヶ月後の目標「●月●日に月収100万円」達成して何をするかセッションでお話されたこと覚えていますか？（何をするんでしたっけ？ → セッションやスライドでの今までの話を思い出させて共感 → コミュニケーション）

〇〇さん：「そうですね～、ハワイに旅行に行ったり、親孝行で仕送りしたいです。」 〇〇さんやっぱり最高ですね！（とても素敵ですね！）（パターン1へ）

――ここから下はもっと丁寧にやりたい場合任意（初心者はやった方がいいです。）――

そしたらですね。〇〇さんが目標を達成した瞬間をイメージしてもらっても良いですか？
達成した瞬間がイメージできたら、目を閉じた状態で合図をください。

今イメージの中でどこにいますか？

何をしていますか？

どんな気持ちで？

誰といますか？

奥さん（旦那さん）は何をしていますか？

一緒に何を話していますか？ この目標達成をしたことを誰かに言いたい人はいますか？

奥さん（旦那さん）（その人）はなんと仰っていますか？

どんな顔をしていますか？

その自分はどんな気持ちを感じていますか？

何か感じることはありますか？

何か色のイメージはありますか？

自分のイメージを味わってみてください 感情をじっくりと感じてみてください その日の
夕飯は何を食べていますか？ 誰と？ どんな気持ちになりますか？

〇〇さん、今そこには今までずっと頑張ってきた自分があるじゃないですか。 その自分
に何か言ってあげたいことはありますか？

どんな気持ちになりますか？

そして夜ゆっくりと眠りにつきます。

そしてね、次の日の朝・・・起きて一番最初何をしますか？ 「おお」 その1日をどんな
気持ちで過ごしてゆきますでしょうか？ では目標達成時の自分をしっかり味わってください
い。しっかり味わいきったら、目を開けて合図をください。

〇〇さん、人生変わりますね。おめでとうございます。→はい

ではこのイメージをこれから現実のものにするためにやってゆきますが、これを毎日朝晩
2回やって欲しいんです。朝と晩が最も潜在意識とつながりやすいんです。ですのでこの
イメージトレーニングを毎日して、そして現実でしっかりやるべきことをやれば目標にど
んどん近づいてゆくことができます。（省いても良い。その時の判断！）

――例を出してみよう！――

→スポーツ界では結構取り入れられていることですが、羽生くんとかはすでにリンクに入る
前に目を閉じて自分の演技をする曲目を聴きながら完璧に演じている自分をイメージ
します。そしてイメージの中で完璧にしてからリンクに入って同じ演技をして完璧にやり
きって金メダルをとるという現実を作っています。

ビジネス（ダイエット・恋愛）も同じです。スティーブ・ジョブス「最初から我々の目的は一家に一台のコンピュータをだつた」と言っています。現にそうなっていますよね？しかしながら99%の人はイメージトレーニングをやりません。。。ただ1%の成功者はイメージのすごさを知っています。脳にはイメージしたものを現実に変えてゆく力が宿っています。そうやって現に人間は進化し続けてきたわけですよね。〇〇さんにも一生に一回しかない今をより豊かにしていただくためにもイメージトレーニングを毎日していただけたらと思います。夜イメージして、ワクワクしながら寝て、朝起きた時にこのヴィジュアライズをして、すごくいい状態で、1日を過ごして欲しいんです。）ですので〇〇さんにも1日2回やって欲しいんですけれども、これをずっと毎日やってゆくと目標達成した時に不思議な感覚になります。どんな感覚になると思いますか？

実はですね。あんまり嬉しくないんです。なぜかと言うと、その感覚を毎日味わっているから当たり前なんです。あれ？当たり前じゃんという感覚になるんです。ただですね。。。私はめちゃくちゃ嬉しいんです。で、私も、自分が目標達成した時に自分よりもサポートが喜んでくれたっていうのをまざまざと覚えています。〇〇さんも、是非その体験を楽しみにしててください。

【最終章】 買い物は実はなんとなく買っている（トークを自信満々で相手を理解しながら読み抜く）相手はすでに買っているものと思いきみ！！

——トーク——

パターン1、2、3どれかを選択しましょう！

(パターン1)

■では〇〇さんAでチャレンジしてみますか？クライアント→はい。（これで購入確定）
→STEP5へ

(パターン2)

■では〇〇さんAでチャレンジしてみますか？クライアント→うーん。やってみたいのですがちょっとお支払いが厳しいですね。

■そうですか。ではクレジットカードなら後から分割も可能ですからお支払いしやすいですよ。毎月10000円プラス手数料ですから、その間に稼いじゃっている方も多いです。クライアント→うーん。切れるかわからないんですよね。限度額がありますから。

■〇〇さんの気持ちはなんとおっしゃっていますか？やりたいと思っていますか？（お金の問題がなかったとしたら）そうですか。。。では試しに一回カード切ってみますか？（←クロージングしている）クライアント→はいじゃあ。。。 （これで購入確定）

(←切れない場合は色々と支払いを試してみましよう。ペイパルの場合は自動引き落としもあります。) →STEP5へ

(パターン3)

※聞かずに当然意識で最後までいくパターン

■それでは「〇〇さん、今のゴールを実現するためにこのスクールでまず何を学んで身につけたいですか？」

クライアント→ 集客です。

・ステップ(5) 初回セッション日時

→「わかりました！それでは、(その問題の具体的な解決方法) について初回セッションを決めましよう。」

■初回セッションの日は、土日と平日ではどちらの方がいいな～と思いますか？ → 平日で

それでは今週の水曜日か木曜日でしたらどちらが良いですか？ → 水曜日で

お昼すぎと夜ではどちらが良いですか？ → 夜で

では20時でも大丈夫ですか？ → はい

・ステップ(6) 支払い

「それではお支払いはカードと現金ございますが、クレジットの方が多いですがクレジットになさいますか？ どうされますか？」 → はい。

それでは今ペイパルのリンクを送りますのでラインを教えてください。(メッセージでも可) → はい。

決済完了 ※注意点(振込の場合) (振込の場合もペイパルで引き落としが可能ですがどちらでも可) お振込いただきましたら、最初の課題(ビデオ動画)を送りますので明日か明後日どちらでお振込いただけますか？ → 明日で

「お振込いただきましたら初めのステップの動画を送りますので、FBの個別メッセージに「すぐに1本ご連絡くださいね。」 → はい

・ステップ(7) 契約書

「契約書をメールアドレスに送りますね。契約に承諾しましたと返信して下さいね。」

・ステップ（8）予祝「おめでとうございます。それではこれから、楽しく成果をあげてまいりましょう！」「〇〇さん予祝って聞いたことありますか？」「お花見は秋の実りを先に祝うという意味を込めて昔からあるんだそうです。ですので本日は〇〇さん、先に月収100万をお祝いして、自分にご褒美をあげてあげてくださいね。」

・ステップ（9）動画課題を何か送る「あとで動画を送ります。大事な質問をしますのでまずそちらの答えを考えてみてください。」【入塾後の案内で心配な場合】※スライドですすでにお伝えしておくほうがベター（今回〇〇さん素晴らしいあり方なので受け入れませんが、途中でひっくり返したりやめると言う方はお断りしていますが〇〇さんは大丈夫ですよ？）（→「言ったじゃん覚えてます？」と言える）

※迷っている場合

STEP 1 気持ちをきく

〇〇さんのお気持ちはやりたいと言っていますか？（なんと言っていますか？）「はい」の場合はクロージングしない方向にシフトチェンジする（安心感を与えるためにどっちでもいいスタンス 必要ない人は断るマインド「一人でやるなら頑張ってください」）

STEP 2 悩んでいたら

「〇〇さん、迷われていますか？」→はい

今の状況をどうにかしたいか、真剣に高額だから考えたいか どちらかを確認するために、前向きに「検討するための時間をください」というお願い（ご希望）ですか？→はい

STEP 3 相手に真剣に考えさせる 本当は即決の値段なんでお時間は与えてないのですが、〇〇さん「真剣に」ということなんで2日間さしあげます。よかったら真剣に考えてみてください。→考えます

ありがとうございます

STEP 4 質問について優しく→大丈夫です（あたたかく）気になることはなんでも聞いてくださいそのほうが嬉しいです。（その時に「いいんですか？」といたら買う確率が高い）※一切押さないように！

STEP 5 趣旨「私は今このプログラムを真剣に広めるために真剣なお客様とだけお互いにしっかり向き合いながら一步一步願望へ向かっています。」お互いにやるという意思のあるお客様にだけ会員になっていただいておりますので（選んでいますから）不安だったらやめた方がいいと思います。あと、誰かに相談してもあまり意味がないことは理解してください決めるのは〇〇さんの気持ちですからね。〇〇さんの気持ちを大切にされて

くださいね。ただし誰にでもここまではいいっていません。〇〇さんが真剣に考えたいということでしたので、お伝えさせていただきました。最後に質問ありますか？ラインかメッセージを交換では何か質問ありましたらいつでも連絡してみてくださいね！

-セッション後に時間をおいてメール「すいませんご主人とか大丈夫でしたか？悩んだ結果無理でしたら断ってくれても良いですよ」とラインなどを入れる
「質問に丁寧に答える」

補足) クロージングテクニック集

Q,もしやられるとしたらどちらのコースが良いですか？

A,ルーピングを使う

STEP 1 : 「商品のコンセプト自体は気に入っていただけましたか？」

STEP 2 : 「〇〇さんと同じ境遇のAさんは売上たった2万円で潰れかけていた状況からたった2週間で60万円を上げました。〇〇さんもそうなれるならチャレンジしますよね」

STEP 3 : 「半年前に始めていたら今頃もっと〜〜〜ですからね」「購入いただけたら〜〜〜になりますからね」イメージさせる

その他: 「購入された際に起こりうる最悪のことはなんでしょうか?」「もしも一年前から〇〇さんのコンサルについていたならば」

その他クロージング例: 「人生を変えるためにもやってみませんか?」「一緒に目標達成しませんか?」「願望実現のためにもやってみませんか?」

- 1、覚悟を持つこと（私が必ずあなたを成功させますと断言すること）
- 2、覚悟を持たせること（お互い覚悟を持って目標にチャレンジすることを伝えること）
- 3、決断させること（人生を変える決断をさせること）
- 4、責任を持つこと（逆の立場になった時、責任を持たない人と契約したいですか?）
- 5、今までの行動では新たな成果は得られないことを伝えること

※「契約」か「断り」の本当の理由、どちらかを選択してもらう。迷った場合は本日契約に限り「〜〜〜の特典があります。」ラミネートなどを用意しよう。

「今迷われていますが、どの点に一番迷われていますか?」（相手に迷っていると認識させること）「本日説明した内容をわかりやすくまとめておきますね」→もう一度クロージ

ング最後まで迷った場合はお持ち帰りシートを渡す。→期限付きの特典を渡し、考えてもらう。

1. キャンセル防止法 決断を目一杯承認する
2. 握手
3. お茶代金負担
4. 自分にご褒美
5. 録音送付
6. 初回セッション日
7. ライン交換
8. 3日以内の恐怖（決断時の自分を思い出してください。周りに相談すると怪しいという人が出てきますがその人は〇〇さんの目標をサポートしてくれません。人生をよくできるのは自分しかいいませんからね。）
9. ありがとうございますではなく、おめでとうございますを使う
10. 人は大きな決断をすると必ず門番が現れてきます。でもその時は必ず相談してくださいね。

それでは初回のセッションの日程を決めましょう。セッションまでに契約書もお送りいたしますので住所を教えてください。

断りの場合 本当の理由を聞く今後の成長のために本当の理由をお聞かせください。

※クロージングポイント集【テスト・クロージング】では必ず、お客様の「YES」をとる「どうですか?」「いかがですか?」はNG!.

「お客さまの疑問や不安を取り除く」こと、スマートなセールスでは、クロージングしなくても済みます。セッションがうまくいけばあとは選択するだけです。

——トーク——

「本当の気持ちはどうですか?やりたいですね?」

「もし仮に〇〇だとすれば、どうでしょうか?」

検討したいは優しく無視→「どの点が気になってますか?」「どこを検討されていますか?」

→イエス ノー は はっきりさせる

→クライアントに呼吸や行動を合わせる

→クライアントの言葉を繰り返す

→相手の幸せを願う

【注意点】金額が気になる場合

「お金のことは仮に置いておいたとして気持ちはどうお考えでしょうか？」

「お金については具体的にどのへんが気になりますか？」

「仮に、分割にしたとして、月当たりいくらぐらいの投資金額なら大丈夫ですか？」

「先程、ゴール達成してさらに先に進んでゆけば半年1年とすれば、〇万円よりずっと得られるものと感じられたと思うんですがそれについてはどう感じますか？」

「私の事例ですが最初に投資した60万円から1000万円以上の売り上げを出しました。その全てをお渡ししますがいかがでしょうか？」

【注意点】不安な場合

「具体的にどのような部分について不安を感じています？」

「すごくよくわかります。私のコーチングには保証がありますからリスクはありませんがそこについてはどうお考えでしょうか。プログラムの不安があるとすれば、どのあたりでしょうか。」

「どのようにして、この不安を解消していきたいでしょうか。」

「受講しない未来とした未来はどちらが良い自分になれるそうですか？」

**決断させてあげること 人生を変えるには決断し、
そして行動を変えるしかない**