

さら売れ

気弱さんでも軽やかに成約！

クロージングノート

sales closing note

7つの「YES」をもらうだけ
売り込み感ゼロでも
さらっと売れる

おまけ
断り文句への
切り返し集
付き

売るのは怖くない！
反論が怖くなくなる！

Chika

このE-book上に書かれているURLはクリックできます。できない場合は最新のAdobeReaderをダウンロードしてください。（無料）

⇒<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【著作権について】

このE-bookは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このE-bookの著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、このE-bookの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このE-bookの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このE-bookは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このE-bookに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このE-bookの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このE-bookを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

はじめに

あなたは、セールスにどのようなイメージを持っていますか？

「押し売りするもの」

「説得するもの」

そんなイメージがあるかもしれません。

2

page

時には、自分を奮い立たせて、
えいっ！と気合いでセールスに立ち向かう・・・

そんなイメージもあるかもしれません。

私はこれまで120名以上の女性起業家さんを見てきて、セールスが好きです！という方はほとんどいらっしゃいませんでした。

「やりたくないけど、やらなくちゃいけないもの」

そんな風にネガティブに捉えられることが多いです。

ですが、セールスの現場を10年以上経験してきて思うことは、セールスとは、「押し売り」や「説得」の真逆に位置するもの、ということです。



売ることをやめた人から、さらっと売れるようになっていきます。

頑張るセールスや根性で乗り切るセールスで苦しんでほしくない。

そんな思いから、“さら売れ”クロージングノートを作りました。

あなたの、セールスが楽しいものになり、お客様に喜ばれながら売れていくお手伝いができたら嬉しいです。

この、「さら売れ」クロージングノートでは、セールスの基本的な流れをお伝えします。

セールスクロージングにおいて大切なことは「YESの積み重ね」です。

4

page



あなたもどこかで聞いたことがあるかもしれません。

お客様にたくさん「はい」と言っていただくことで、最終決定する際も「YES」と言いやすいという「一貫性の法則」を使った心理テクニックです。

ここで大切なのは何に対しての「YES」を積み重ねるのか、ということです。

この7つの「YES」をお客様からいただくことができれば、

無理やりの売り込むことはなくなり、お客様の不安を取り除きながらセールスが進められますよ。

あなたが気弱さんでも、セールス経験がなくても大丈夫！

5

page



10年以上、セールスの現場で培ってきた、売り込まないセールスクローキングのテクニックと断り文句への切り返し方法をお伝えします。



\\ 売り込みゼロ //

セールスの順番 7ステップ



No sales pitch. Seven Steps to Sales.

No sales pitch. Seven Steps to Sales.

0

Step

雑談

1

Step

未来への想像を膨らませる

2

Step

更に未来を広げる

3

Step

問題がどこにあるかを確認する

4

Step

現状の確認をする

5

Step

解決する方法に興味があるかを聞く

6

Step

やってみたいと思うか聞く

7

Step

金額を見せても良いか確認する

★

おまけ

意思の確認



ご紹介したステップ1～7

この順番通りに進めて、

「YES」をたくさんいただいでいきましょう！

では、一つずつ詳しく解説していきますね！

0 Step

雑談

最初にアイスブレイクのための雑談をします。

内容は、事前に決めてもその場の雰囲気でもOK！緊張を和らげる会話をしましょう。

その際に、軽く現状で困っていることを聞けるとさらにGood！

お客様の、ライフスタイル、好きなこと、苦手なこと、なぜあなたの商品に興味を持ったかなどを聞いていきます。



例

今日はどちらから
ご参加ですか？



▼ZOOMの場合は以下のような雑談もオススメ

最近、暖かくなってきましたね。

そちらはもう桜は咲いていますか？（季節の話）

なぜ、今回お話をしようと思われたのですか？

1 Step

未来への想像を 膨らませる

現状を軽く確認したら、理想の未来と一緒に想像しましょう。

こんな風になりたい

こんなライフスタイルを送りたい…

など、お客様から抽象的な言葉が出てきたら、それをできるだけ言語化して具体化しましょう。

ワクワクする未来は、お客様が本来「自分はあるべきだ」と感じている本当の自分です。

より具体的にしてあげることで、お客様にとっても単なる夢物語ではなく、現実的になってきます。

STEP1での 「YES」取り

（お客様が言ったことに対して）

「それができたら、すごく楽しそうですね！」

「そんなふうになったら、ご家族も喜んでくれそうですね！」

「その未来が叶ったら、その先にもっとこんなことができそうですね！」



2 Step

更に未来を広げる

お客様が未来を語るときは、「延長線上の未来」を話すことが多いです。

未来が聞けたら、その先にどんなことを叶えたいのか、延長線上の未来のもっと先を聞いていきましょう。

そうすることで、お客様の視界が広がり、

「一人じゃその未来にいけないかもしれないけど、行ってみたいな」

と感じていただくことができます。

つまり、
誰かの力を借りたら未来にいけるのでは？

と思っていただけで、
「あなたにお願いしたいです」と言われる可能性が高くなるということです。



STEP2での 「YES」取り

「〇〇さんだったら、その先の未来も叶えられ
ちゃいますね！」

「こんなことができるようになったら、最高で
すよね！」



3 Step

問題がどこにあるかを確認する

未来をお客様と一緒に想像したら、次は、

「その未来を手に入れるために今、問題になっていることは何か」

を一緒に考えていきます。

問題はこれ！

とはっきり伝えるのではなく、あくまで「気づいてもらう」ことがポイント。



ここでは、お客様が自分自身で気づいている問題もあると思いますし、気づいていないものもあるでしょう。

気づいていない場合は、あなたがその問題を仮説立てて、お客様にお伝えすることです。

お客様自身が気づいていないことでも、「あなたが気づかせてくれた！」ということが、信頼関係構築につながります。



STEP3での 「YES」取り

「（理想の状態になるには）これが解決したら
良さそうですね？」

「いま、この問題がなくなったら、もっと〇〇
さんらしくなれそうですね？」

「早く、この困った状況を取り除きたいですよ
ね？」



4 Step

現状の確認をする

改めて、今現在のお客様の状態と一緒に確認します。

未来を想像し、問題点を確認した後に、現状に目を向けてもらいます。

一緒に現状を整理することで、改めて何を解決したら良いのかを見つけることが目的です。

お客様の表情、何度も使っている言葉に注意をし、どんなことに一番問題を感じているのかをみていきましょう。

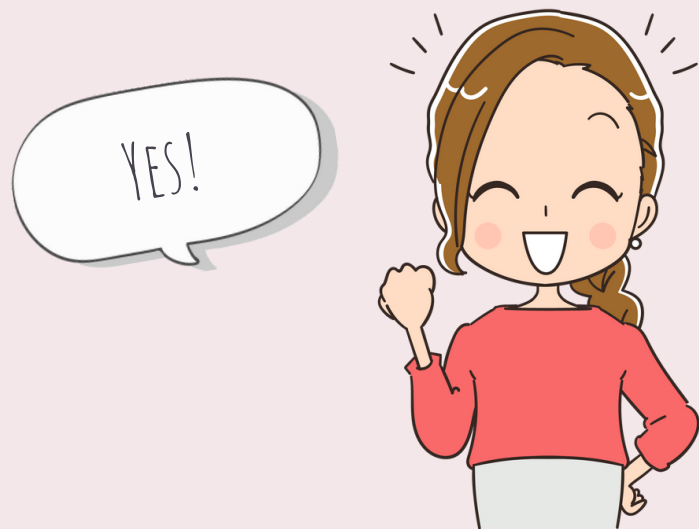


STEP4での 「YES」取り

「私のサービスにご興味を持っていたいたのは、〇〇に困っていたからなんですね」

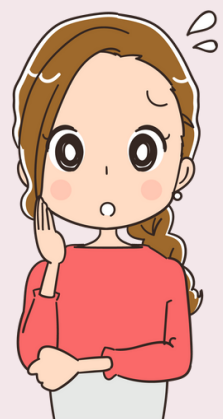
「ここを解決したら、上手くいきそうですね！」

「未来にいくためには、現状のここを変えると良いですね！」





**ここから反論されることが増えてきます。
反論処理の一例も一緒に
みていきましょう！**



5 Step

解決する方法に興味があるかを聞く

問題を確認したら、その解決方法をあなたが持っていることを伝えます。

本当に解決して、その先に進みたいと思っているのかを確認するためです。

ここでは、直接的に「サポートするメニューがありますよ」と伝えるのでもいいですし、

まず、「解決する方法があるとしたら興味がありますか？」

と聞いてから、メニューを紹介する方法も取れます。

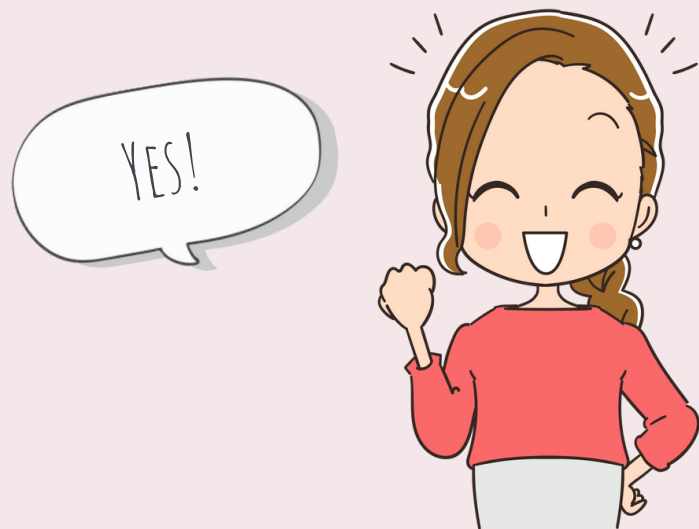
お客様が、どれくらい本気で現状を変えたいと思っているかによって使い分けができるとベスト！

STEP5での 「YES」取り

「問題を取り除く方法があるとしたら興味がありますか？」

「今の問題を解決するために、サポートするメニューがありますが、聞いてみますか？」

「私なら、〇〇さんの問題をサポートしながら取り除くことができると思いますが、興味はありますか？」



What if they argue with you?

それでも反論された時は…？



よくある反論	反論処理
聞いてみたいですけど、金額次第ですね…	もちろん金額は後ほどご説明しますが、金額は抜きにして興味はありますか？
興味はありますが、できる自信がないです	そうですね。他の方も皆さん最初はそう仰っていましたよ。もし、できるとしたら、内容を聞いてみたいですか？
今までも、同じようなことやって失敗しているんですよね…	そうだったんですね。前はどのようなことに取り組まれたんですか？（競合で取り組んだことをヒアリングして、その上でもう一度、興味があるかを聞く）

6 Step

やってみたいと思うか 聞く

興味をもっていただいたら、ひと通り内容を説明した後に、取り組む意志があるかをヒアリングします。

ここで、「やります！」と言われた場合は、そのまま成約につながる可能性が高いですが、多くの場合、ここで躊躇されます。

一歩踏み出すのが怖い…

どうしよう…

という気持ちを丁寧にヒアリングし、一つずつ

「YES」をとっていくと、お客様も段々と「やりたい」という方向へ変わってきます。

STEP6での 「YES」取り

「ここまでを聞いて、取り組んでみたいと思いますか？」

「（聞いている時の反応から）〇〇さん、この内容の、特にこの部分に興味がありそうですね？」

「取り組んだら、理想の未来にいけそうですね？」



What if they argue with you?

それでも反論された時は…？



よくある反論	反論処理
やりたいですけど、 金額次第ですね…	金額は抜きにして、本当にやりたいと思いますか？（本気度を確認）
やりたいですけど、 時間を取れるかわかり ません…	なるほど！では時間を作ることができたら、取り組めそうなんですね！具体的にどれくらい時間がないですか？（本当に時間がないのか、やりたくないのかを確認）
私には、 できないと思います…	不安ですよ。具体的に、どの辺が無理だと感じていますか？内容ですか？それとも、何か他のことで不安を感じていますか？（一番の不安を見つける）

7 Step

金額を見せても良いか 確認する

やりたい！という気持ちがある程度固まったら、
金額の説明をします。

金額の提示は、お互いにとって緊張する瞬間で
す。

この時に、淡々と説明するのはNG！

一度、金額を見せてもいいかの「YES」を取りま
しょう。

そうすることで、お客様は「私が聞きたいから、
金額を聞くんだ」と納得することができます。

あなたも、お客様が知りたいと思っている前提で
見せるので、気持ちに余裕が生まれます。

あなたのサービスの相場感をお客様が知らないのであれば、「だいたい相場ってご存じですか？」と聞いても良いでしょう。

そうすることで、認識の差に驚くことなく話が進められます。



Confirm



STEP7での 「YES」取り

「金額の説明をさせていただいても
よろしいですか？」



What if they argue with you?

それでも反論された時は…？



次のような
「反論処理」
を試してみよう！

What if they argue with you?

よくある反論	反論処理
お金のことは家族に相談してから決めたいです。	そうですね、相談は必要ですよ。 ですが、大切なのは、〇〇さんが本当にやりたいと思っているかです。 説得はせずに、やりたいという気持ちを素直に伝えてください。
他のところも検討しているので、考えてから決めようと思います。	もちろん検討してください。 ちなみに（他のところと比べると）どの辺が気になりますか？ ※具体的に比較ポイントを聞くことで、どこに不安を感じているのかを探ります。
高いです…	ええ！初めて言われました！ どうしてそう思われるのですか？ ※高いということはそれだけの価値を感じていないということ。 1~3の過程が不十分な可能性があるので再度ヒアリングをしましょう。

おまけ

important

意思の確認

内容と金額にも納得をしていただけたら、ほぼ成約になりますが、最後にお客様が、買ったことに自信を持っていただくために、意志の確認をします。

申し込みをした後に、本当に買ってよかったのかな？と不安になることがあります。

これを「買い手の後悔」と言います。

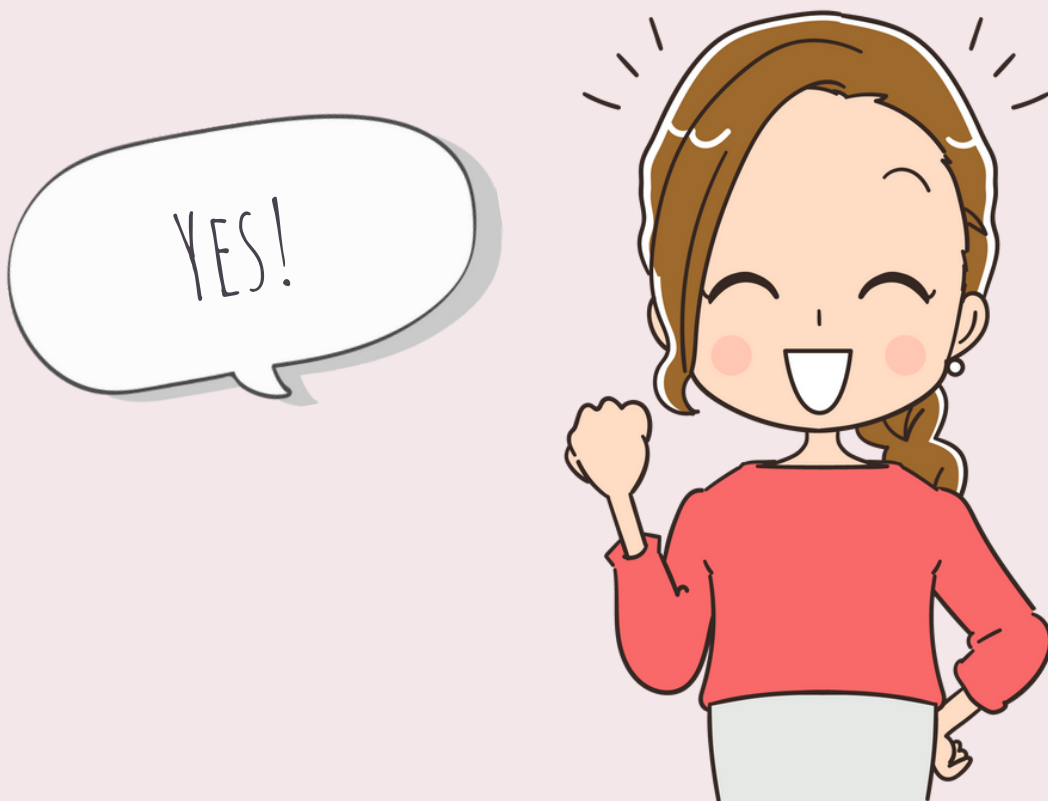
自信を持って一歩踏み出したことにワクワクしてもらうために、背中を押しましょう！

ここでの
「YES」取り

「決断したことが本当にすごいです！」

「〇〇さんが成果を出すために（未来を叶えるために）全力でサポートしますね！」

「一緒に未来を叶えましょう！」



今回お伝えしたパターンは基本的な流れです。

ターゲットによっては、1～3の順番が入れ替わることがあります。

あなたのターゲットに合った順番を見つけみてくださいね。



最後に・・・

ここまでお読みいただき、ありがとうございます。

”さら売れ”クロージングノートと反論処理はいかがでしたか？

35

page

少しでも、あなたのお役に立ってくれば嬉しいなと思います。

セールスは、頑張るもの
多少なりとも売り込むもの・・・

そんな風を感じて、嫌な思いをしながら頑張っている
女性起業家さんをたくさん見てきました。

ですが、ヒアリングを丁寧にして、お客様の気持ちが見えれば、

お客様と「未来を一緒に叶える仲間」になれるのです。

あなたの素晴らしい商品やサービスを待っている人は必ずいます。

36

page



未来のお客様が、喜んで「申し込みます！」と言ってくれる”さら売れ”。

ぜひ、あなたのセールスに取り入れてみてくださいね。

Author

著者



セールススタイリストChika

無理するセールス卒業！
～軽やかに売れるワタシへ～

北海道の人口2,000人の農村出身。

「女の幸せは専業主婦になること」という価値観の中で育つ。

幼い頃から、周りからどう思われるかを優先して考え、自分の意志を伝えられなかった。

歌手になりたいという夢を誰にも打ち明けられず、安定した職を求め銀行に就職し、金融商品の営業を担当。



個人顧客から4,000万円の契約獲得やマニュアル作成を行い、金融商品を前年比5倍に伸ばした要因として新聞に掲載される。

結婚・出産を経て、アパレル販売員として社会復帰。

週3日のパートのなかで売上は正社員を抜かしトップに。

その後、フリーのパーソナルスタイリストを経て、女性起業家専門のコンサルタントに転身したものの、売上が上がらず1年4ヶ月売上ゼロの状態が続く。

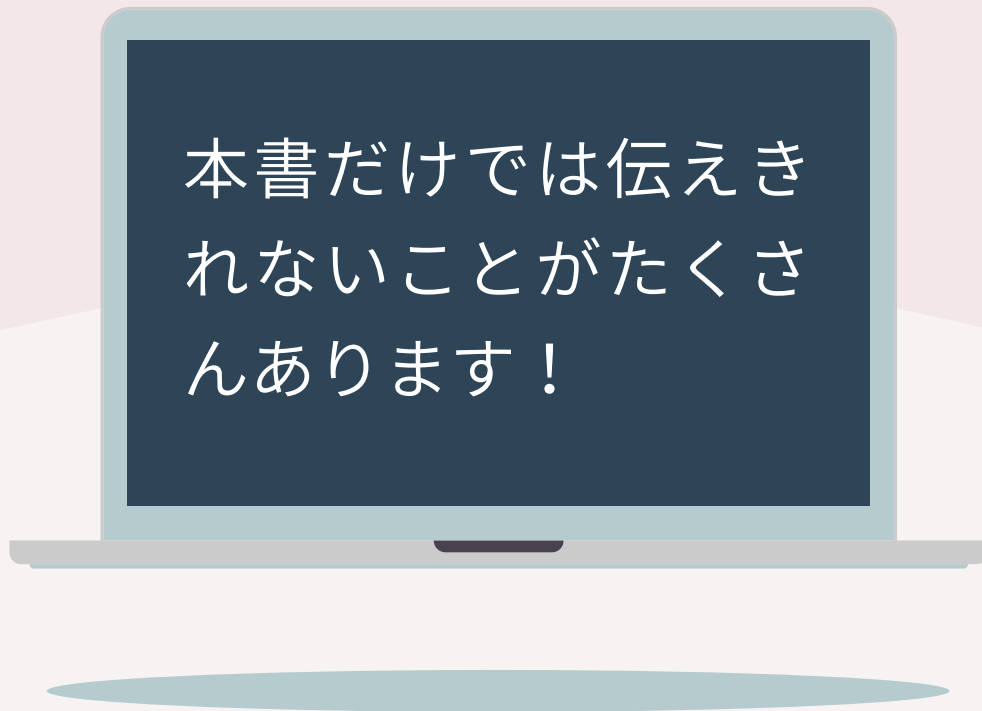
起業を諦めようと思ったときに、再現性のあるビジネス構築方法に出会い、月100万円以上の売上を達成。

現在は、形のないサービスを、クライアントに合った方法でビジネス構築し、売り込まないセールスで売上UPさせる専門家として活動。

一人ひとりの人生に寄り添い
「成果が出るまでの過程も楽しく」をモットーとしている。



INFORMATION



実は、“さら売れ”をもっとラクにする
ために必要なものがもう一つあります

それが「ヒアリング力」！

今回“さら売れ”クロージングノートをお読みいただいた方には、ささやかながら、ヒアリング力をUPさせるためのプレゼントをご用意しました。

セールスが 不要になる！ ヒアリング力 UPセミナー

トップセラーが
お伝えする
「売り込みゼロ」
の成約術

“さら売れ”クロージングノート
ダウンロード記念特別価格

3,000円（税込）

開催日と詳細を確認する
（クリックorタップできます）



<https://consultant.chika-site.jp/hearing-up-3000/>

QRコードからも確認ができます⇒



このご縁が、あなたのビジネスの更なる発展
に繋がることを、心より願っています。

セールススタイリストChika ホームページ

<https://consultant.chika-site.jp/>



毎日お昼12時ごろから
\ ライブ配信しています /

●Facebook

<https://www.facebook.com/thankusilence>



●Instagram

https://www.instagram.com/chika_marketing/



お気軽に覗いてみてください！

