





まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
 - ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント

■ ZOOMの使い方

【モニターの切り替え方】



【オンラインセミナー受講の注意事項】

- ・ このレジュメは後程プレゼントします！
- ・ 周囲が騒がしい場合はミュート設定を。
- ・ このセミナーは録画し、メンバーに公開されます。(撮影はココからです。)

この人の
セッション
すごい!

セッション

スキル

つむつむ部 ~ 前編 ~



◆部の目的

- セッションスキルを上げる
- 良質なお客様の声を集める
- フィードバック力を身に着ける

セッションスキルつむつむ部

◆部の目的

最終的に・・・

自信をもってセッション出来る！

クライアントを獲得しお金を受け取れる！

◆ セッションって3種類あります

- ① 体験セッション
- ② 単発セッション(本セッション)
- ③ 継続セッション(バックエンド、契約)

◆ セッションって3種類あります

- ① 体験セッション
- ② 単発セッション(本セッション)
- ③ 継続セッション(バックエンド、契約)

◆ 体験セッションとは

本セッションや継続セッションに

繋げるためのセッション

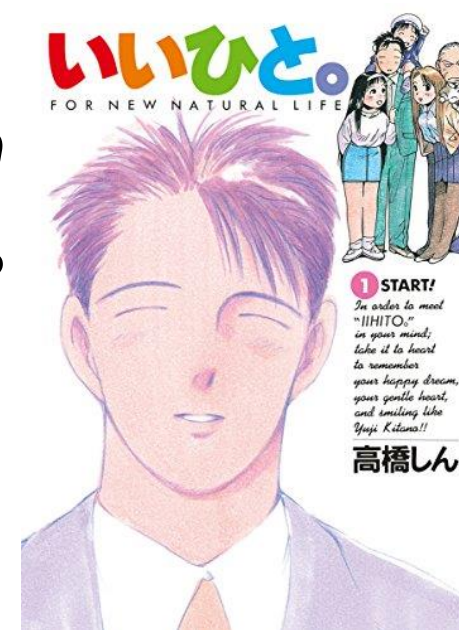
課題を教えることがメイン

セッションスキルつむつむ部

■ 体験サービスの提供内容

お腹いっぱいになると
お客さんは購入しない！

話過ぎるのはお客さんのためになりません。
「ついつい話し過ぎちゃう」はただの自己満足！



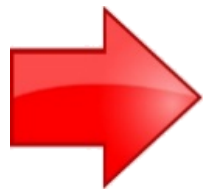
セッションスキルつむつむ部

■ 体験サービスの提供内容

体験セッションやオリエンテーションは…

やること(課題)
9割
やり方(ノウハウ)
1割

満足させず、気づかせよ！



本サービスを受けると課題が改善できる
具体的に「**どれくらいの期間でどうなれる**」を伝える

セールスマンの言うことを
簡単に信じますか？



【内容】を語るのではなく

【結果】を教えるのが一番効果的



【内容】とは

こういうことを学べる。こういういことが身につく。



つまり、【説明】です。

【結果】とは

実生活での変化。現実的な数値変化など。



つまり【成る未来】です。

【説明】

売れない人のパターン

＝ 売り込まれていると感じる

【成る未来】

売れる人のパターン

＝ 自分もそうになれるかもと感じる。

Q、売り込まずに売るには？

A、「成る未来」を語り
すでに「成った人」を見せる。

+ 迷っていたら背中を押してあげる。

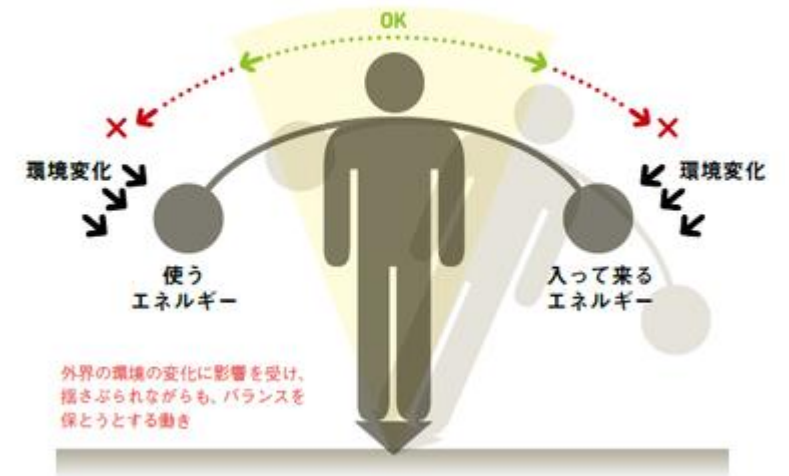


セッションスキルつむつむ部

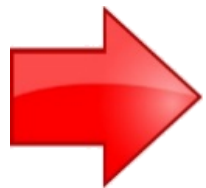
■ 体験サービスの提供内容

習慣化の話もしてあげる…

ホメオスタシスの弥次郎兵衛



人は元に戻る！（脳の安全装置）



恒常性(ホメオスタシス)とって、カラダもココロも今の状態がベストと思っているから元に戻る。だから繰り返し受けることで根本から改善できる！

◆ セッションって3種類あります

- ① 体験セッション
- ② 単発セッション(本セッション)
- ③ 継続セッション(バックエンド、契約)

◆ 単発セッションとは

解決・指導を行うためのサービス。
その時の悩みや課題をクリアにするために行うもの。全力で！

◆ セッションって3種類あります

- ① 体験セッション
- ② 単発セッション(本セッション)
- ③ 継続セッション(バックエンド、契約)

◆ 継続セッションとは

大きく相手の人生を変える継続サポート。心から応援したい人とだけ契約するもの！（お互いのために）

◆ つむつむ部でやるのは？

① 体験セッション

※ただし基本的にセッションは無料。

またセールス・クロージングはやらないで下さい。

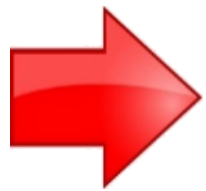
セッションスキルつむつむ部

■ 体験サービスの提供内容

体験セッションやオリエンテーションは…

やること(課題)
9割
やり方(ノウハウ)
1割

満足させず、気づかせよ！



本サービスを受けると課題が改善できる
具体的に「どれくらいの期間でどうなれる」を伝える

◆ 手順

- ① サービス紹介（当講座とメッセージの両方で）
- ② 3人以上のセッションを予約（基本、無料で）
- ③ 自分もセッションをやる（受け専門もOK）
- ④ 受けたら感想を書く&フィードバック

◆ 事前準備

- ヒアリングフォーム
 - お客様の声受付フォーム
- リザストやフォームズなどで作成

◆ 事前準備

ヒアリングフォームのポイント

- 現在の悩みはなにか
- その悩みが解消されてどうなりたいか
- その他、当日どんなことを聞きたいか

書く側は備考欄に
フィードバックを記入！
「良かった点/改善点」

◆ 事前準備

- お客様の声受付フォームのポイント
- 受ける前の状況(具体的に)
 - どんな変化があったか(ありそうか)
 - 絶賛ポイントやこんな人にオススメ！



この人の
セッション
すごい!

皆さんのサービス、

セッション紹介

(どんなサービス、どんな人が対象)



◆ 当講座が終わったら…

- ヒアリング & お客様の声
2つのフォームを作っておく
- メッセージジャーにサービスと
予約フォームを配信

質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

【3月開催】

3月8日、22日10時～
パソコンで動画作成&販売
前編/後編

3月15日、29日10時～
セッションスキルつむつむ部
前編/後編



次回は
セールス編です。