





# 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



## ◆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

---

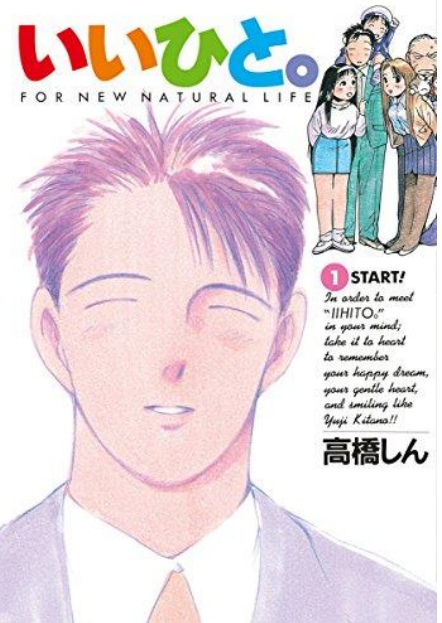
# セッションスキルつむつむ部

## ■ 体験サービスの提供内容

自分で何とかできそう！  
と、思ってしまうと  
契約に繋がりません。

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…

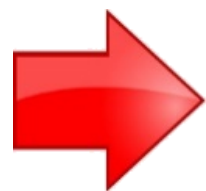
やること(課題)

9割

やり方(ノウハウ)

1割

# 満腹にせず、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。



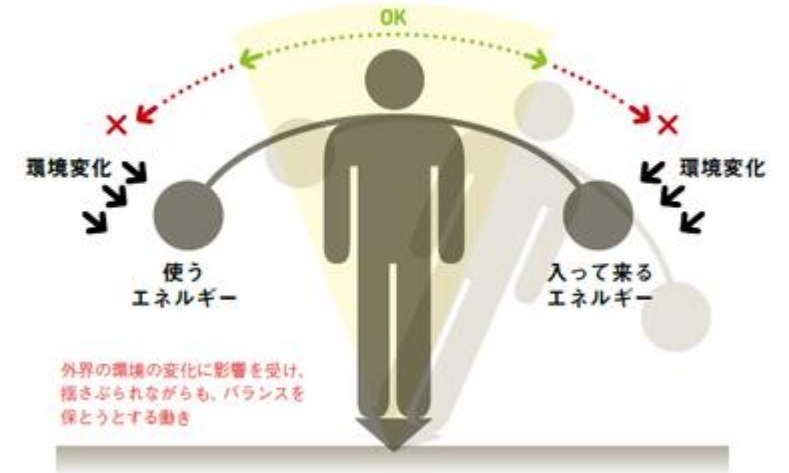


# セッションスキルつむつむ部

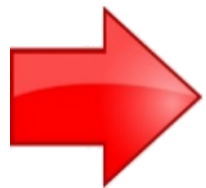
## ■ 体験サービスの提供内容

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

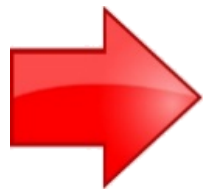
---

## ■ 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

自分ひとりでは無理！と気づく場



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…

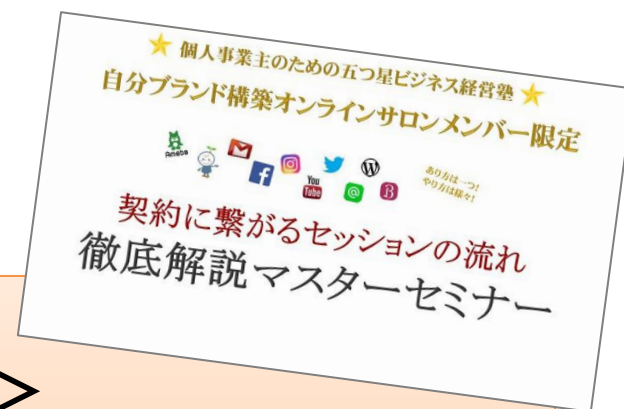
- ヒアリング & お客様の声  
2つのフォームを作っておく
- メッセージャーにサービスと  
予約フォームを配信

セッションスキルつむつむ部

さらにバックエンドの契約を  
サラッと獲りたい方は…

< 次週 10月15日 >

契約に繋がるセッションの流れ  
徹底解説マスターセミナー



# 質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。



# 【10月開催】

10/15 am10-12

契約に繋がるセッションの流れ  
徹底解説マスターセミナー

10/21 ・ 28 am10-12

七つの習慣勉強会 前編・後編



# 【11月開催】

11/5 am10-12

売上伸ばす部 ステージ 1

11/11 am10-12

3～5万円でもしっかり売れる  
ワンデイ講座の作り方

11/18 am10-12

売上伸ばす部 ステージ 2

11/25 am10-12

なんでも聴けちゃうグループコンサル (変更の可能性あり。リクエスト次第)

