

# 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
  - ④10、11、12月それぞれの目標

## 【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  
特設サイトでご覧頂けます。
- ・ 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。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★  
自分ブランド構築オンラインサロン



あり方は一つ!  
やり方は様々!

契約に繋がるセッションの流れ

徹底解説セミナー

セールスって  
どんなイメージ？  
得意？好き？

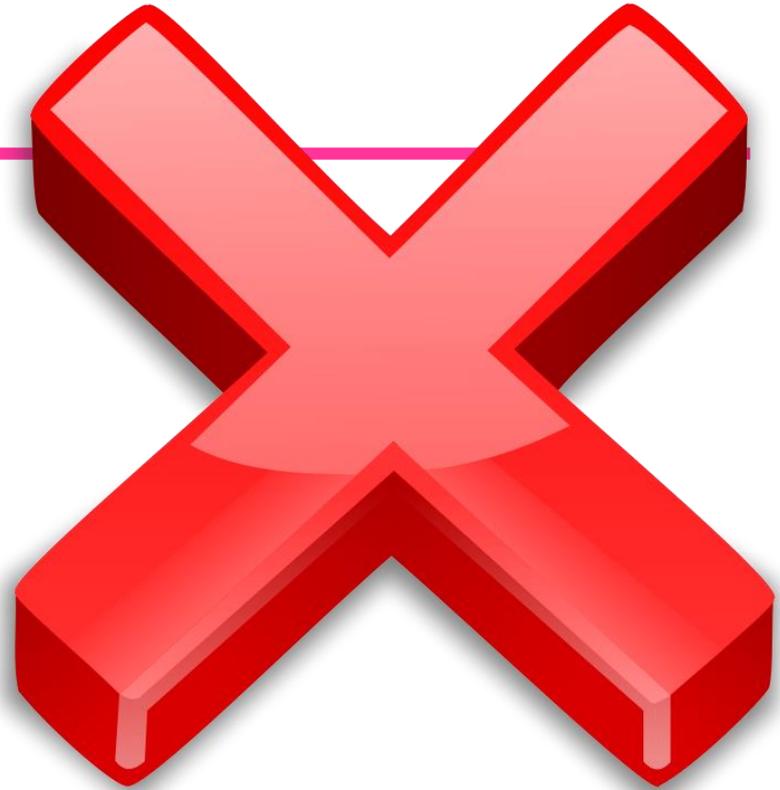
セールスとは

---



売込み！

頑張っつて買わせる！



# セールスとは

---

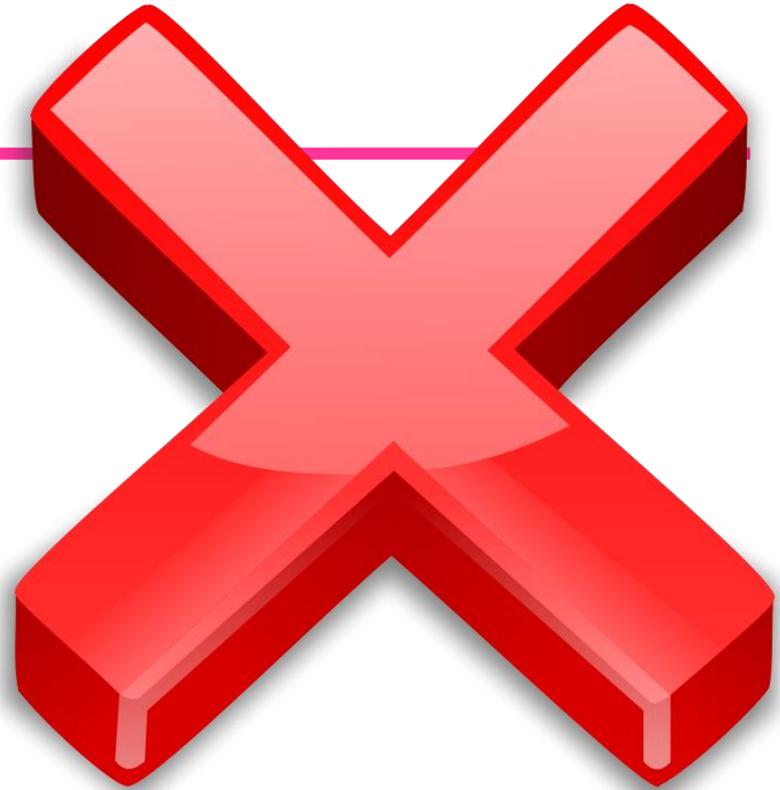
お客さんが欲しいと思うもの

必要なモノを【提案】すること

その結果、感動・満足を起こすもの

セールスとは

---



誰にでも

提案・売っちゃダメ

セールスとは

---

セールスとは…

喜ばれること

感謝されること



セールスとは

---

自分のサービスでお客さんを  
幸せに豊かに出来る！する！

と決めておくことが大事！



# 契約に繋がるセッションの流れ

---

◆ 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)

# 契約に繋がるセッションの流れ

---

◆ 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)

## 契約に繋がるセッションの流れ

---

◆ 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

---

# 契約に繋がるセッションの流れ

---

◆ 一番大事なことは…

たった一回の  
セッションだけで  
相手の人生を変える  
のは難しいと心得る

相手の人生に素晴らしい  
変化を起こすには  
どうすればいいかが軸

# 契約に繋がるセッションの流れ

---

## ◆ 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)

## 契約に繋がるセッションの流れ

---

### ◆ 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！

# 契約に繋がるセッションの流れ

---

## ◆ 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)

## 契約に繋がるセッションの流れ

---

### ◆ 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）

## 契約に繋がるセッションの流れ

---

【要注意！】

体験セッションで

本セッションはやらない！

(それはお客さんに伝えておいてもOK！)

# 契約に繋がるセッションの流れ

---

## ◆なぜバックエンドは高い？

お金を沢山出す＝

- 大きな循環が起こる準備が調う(出すから入るスペースが出来る)
- こちらも遠慮なく出せるし、責任が増す

→ 良い循環を起こすため

## 契約に繋がるセッションの流れ

---

◆なぜバックエンドは高い？

お客さんのためにも  
受取る覚悟が必要！



# 体験セッション前の準備



## リアルでセールス&集客

---

■ 質問です。

クロージングはいつから  
始まっている？

実は会う前から始まっています！



# 契約に繋がるセッションの流れ

---

## ◆ 体験セッション前の準備

- ① ヒアリングして現状や悩みを把握
- ② セッション前に信頼構築しておく
- ③ やっとお話しできますね！状態を作る

この時点で  
いくつか悩みを  
解消しちゃうのもアリ！

リアルでセールス&集客

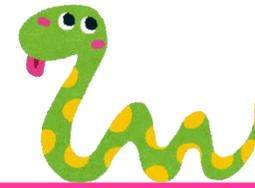
---

## ■ セールスはヘビの尻尾

どこからセールスクロージングなのか  
分からないのが理想！

沢山の要素が積み重なり  
ご成約へと繋がっていく





顕在意識

5~10%  
意思決定・判断

潜在意識

90~95%  
記憶・思考パターン  
概念・思い癖  
習慣・人格 など

## ■ 沢山の要素とは…

- あなたのことを信頼している
- 自分に必要だと感じている
- 購入後の未来が視えている
- 商品に価格の妥当性を感じている

# 体験セッションの提供内容



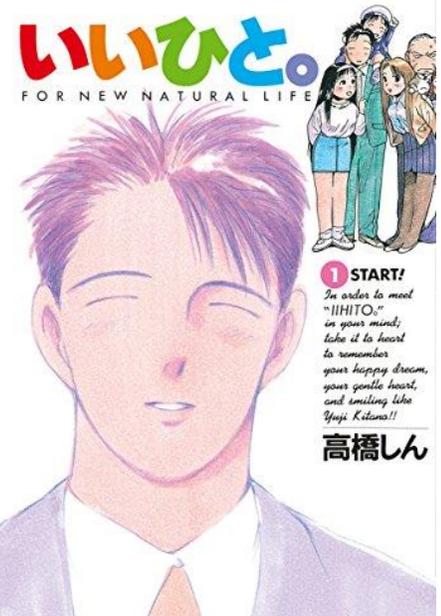
# 契約に繋がるセッションの流れ

## ■ 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！



# 契約に繋がるセッションの流れ

---

## ■ 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、1人では根本解決は無理…と気づいてもらうこと！

# 契約に繋がるセッションの流れ

---

## ■ 体験サービスの提供内容

必要な対処策はコレ！  
改善するまでに  
どれくらいの期間が必要！

専門家として  
相手の問題の

ドクター ー になりましょう！



シェアタイム

今、感じてることや  
学びになったこと

誰でも売れちゃう

バックエンドセールス手法





## ■ 信頼構築、必要性の刷り込み

- 問合せ、予約時からのやりとり
- どれくらい課題があり時間が必要か
- 本サービスを受けるとどうなるか
- このまま何もしなかったらどうなるか

# 誰でも売れちゃうバックエンドのセールス手法

---

## ■ 購入に必要な要素は？

- A. ラポール（信頼構築）
- B. ニーズ（深い悩み）
- C. ビジョン（悩みが解決できる）
- D. ウォンツ（欲しいと思う）
- E. ブレイブ（決断する勇気）



7ステップで  
満たしていく

# 誰でも売れちゃうバックエンドのセールス手法

## ■ セールスの7ステップ

- |                  |   |
|------------------|---|
| 1、大前提として売り込まない   | A |
| 2、悩みを引き出す        | B |
| 3、願望を引き出す        | C |
| 4、受けた人はどうなった     | C |
| 5、あなたがどうなるを言う    | D |
| 6、私はあなたをどうしてあげたい | E |
| 7、限定条件を提示する      | E |

- A. ラポール（信頼構築）
- B. ニーズ（深い悩み）
- C. ビジョン（悩みが解決できる）
- D. ウォンツ（欲しいと思う）
- E. ブレイブ（決断する勇気）

特に5、6は  
相手の心を動かす

というか、これ自体が  
体験セッションの内容です！



- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

すぐに解決しない！  
まずはジックリ話を聞く！  
必ず重要ポイントをメモ！  
カルテを作っていく。



このボリュームは様々ですが…

課題7～9割

解決1～3割

次ページで  
ポイント解説

- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引き出す
- 3、願望を引き出す

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

## 【提案時のポイント】

### ①ここまで感じてることを聞く

「〇〇さん、ここまで話してみても今、どんなことを感じていますか？」

「いまの状況を変えるには何が必要か確認してみましょう。」

→ 「次はどうしたらいいんですか？  
一人じゃ大変そう…」を引き出す

- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

## 【提案時のポイント】

### ②提案していいか確認する

「〇〇さんに必要なサービスがあるんですが、聞いてみますか？」

「〇〇さんの問題を全て解決し、なりたいた言われてた状態にするサービスがありますが気になりますか？」

# 【リアルな場では…】



売上伸ばす部に  
テンプレあり！

## チラシや冊子があると提案もしやすい。

**【ファスティングビジネスを成功させる】**

### ファスティングアドバイザー 売出し力アップコース

ファスティングのことは分かったけど、どう売り出したらいいかわからない…

◆ コースを受講頂くこのようになります！ ◆

- ・スムーズで説得力のあるカウンセリングとクロージングが出来るようになります。
- ・自然とロコミ・紹介が起るようなSNSのやり方を身に付けることができます。
- ・自信をもってお客様のファスティングをサポートできるようになります。
- ・現場で分からないことがあったときにすぐに疑問解決ができます。
- ・ファスティングビジネスの仕組みをマンツーマンで構築します。

**【ファスティングビジネスの基本的な流れ】**

この流れを構築していくファスティングアドバイザー向けのビジネスコースとなります。特に重要なのが「カウンセリング」でして、ここで如何にお客様のニーズを惹きだし必要性を感じて頂けるかが、売上アップのキーポイントになります。

「カウンセリング」に関しては特に講師Kiyomiの得意分野であり、独自のプレゼンスライドとカウンセリングシートをプレゼントしているの、カウンセリング力は大きく上がることでしょ。

またセールスが苦手という方でも、スムーズにクロージングする秘訣をお伝えします。美容整形外科でクロージングを担当・指導していたので、クロージングのイロハなら私にお任せください。もちろんスタッフ様への研修も可能です。

### ファスティングアドバイザー売出し力アップコース詳細

- ◆ **ベーシック 1か月コース 13万円(+税)**
  - ・コンサルセッション 120分×1回(主にカウンセリング方法を指導)
  - ・カウンセリングシート、プレゼンスライド(セットで5万円程の内容)
  - ・期間中のメールサポート無制限
- ◆ **プラチナ 3か月コース 25万円(+税)**
  - ・コンサルセッション 120分×4 + ベーシックの内容
  - ・カウンセリング方法、売出し力のコンサルティング(ブログ、SNS)
  - ・既にお持ちのサービス・商品との相合せ商品化の提案、食事指導の細かいやり方
  - ・ファスティング後の食事指導シート・ファスティング後の最終レポート用紙
  - ・日々の報告メールのひな型
- ◆ **プレミアム 6か月コース 40万円(+税)**
  - ・セッション 120分×6 + ベーシック&プラチナの内容
  - ・売出し力のコンサルティング(ブログ、SNS、メルマガ、動画)、セールス&クロージング

◆ お支払いやお振込、もしもはクレジットカードでお支払いいただけます。ご不明な点、ご相談ください。セッション日は日曜日以外で、お近くに都合がよい日で行って頂きます。セッションのキャンセルは前日までに。当日キャンセルの場合は基本的に一部キャンセルとなります。◆

◆ お申し込み後のお客様都合でのキャンセルの場合、ご返金は出来ませんのでご了承ください。

**【お申込みの流れ】**  
お手元のアンケート用紙に記入、もしくは 講師Kiyomiまで直接お申し出、ご連絡下さい。なおご案内させて頂くキャンペーンは当日限りとなります。

ENZYME FASTING ADVISER

ブログへのアクセスはコチラから

◆ 販売元は販売元、ファスティングアドバイザー Kiyomi  
https://ameblo.jp/fastingkiyomi

◆ お申込み、お問い合わせはコチラ  
e-mail: kiyomi0928@gmail.com

10年間におわり、美容外科に勤務、美容外科勤務に慣れながら自分の美容を追求する中ファスティングに出会い、一週間での体の軽量化に成功。その経験と知識を元に、美容整形、美容外科で働く方にもファスティングアドバイザーとして活躍。現在はアドバイザーの養成、ビジネス構築のサポートまで行っている。

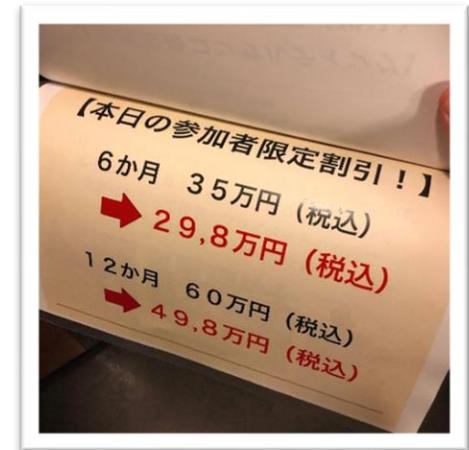
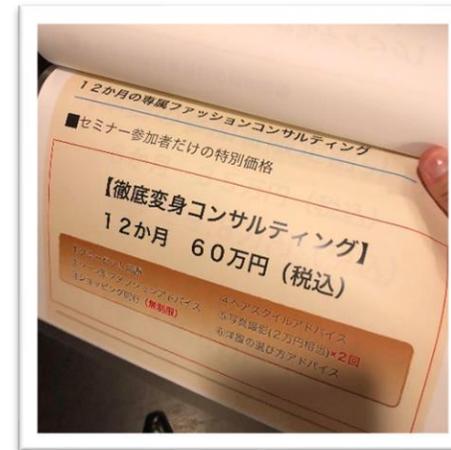
ファスティングだけでなく、内面も美しくなる「腸モテマインド」を世に出すの夢を叶えたい。今年10月には書籍出版も予定している。



# 契約に繋がるセッションの流れ

売上伸ばす部に  
テンプレあり！

## プレゼン用資料、説明用資料



# PowerPointやWordで作る

# 契約に繋がるセッションの流れ

---

売上伸ばす部に  
テンプレあり！

## 資料の構成(内容の順番)について

- 1、一言で言うとどうなれるサービス
- 2、自分の経験やお客様の成果
- 3、プログラム(内容)やサポート内容の紹介
- 4、特典や保証、価格・申込期限の紹介
- 5、さいごに…(自分の想い)

# 契約に繋がるセッションの流れ

売上伸ばす部に  
テンプレあり！



資料が出来たら印刷して  
プレゼンしやすいファイルで管理

- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

## 【提案時のポイント】

### ③相手に合わせて話す

「〇〇さんの場合は特にこのワークが良くて、受けるとこうなります」

「△△が苦手な〇〇さんでも、この××ならきっと出来るし、変われますよ！」

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。



- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

## 【提案時のポイント】

### ④ 自分の想いを伝える

「〇〇さんにはまだ伸びしろが沢山あるし、心から応援したいです！」

「〇〇さんが変わると、きっと△△な世界に変わりますよね！私も一緒にその世界をみたいです！」

セールスとは

プロポーズだ！

熱いエネルギー

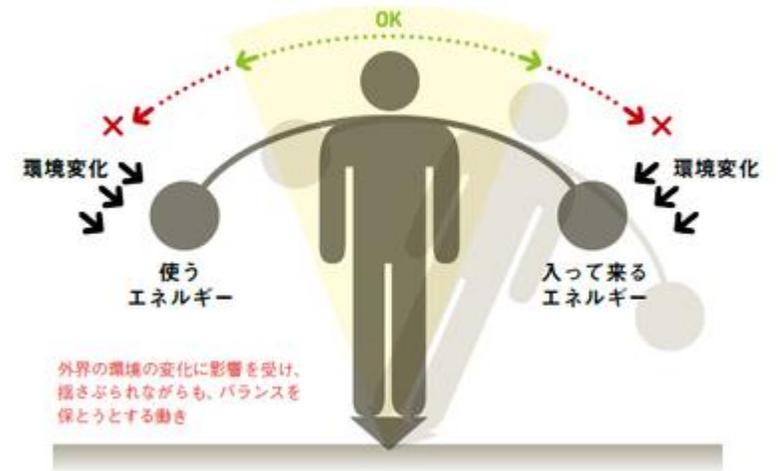
を伝えよ！

# 契約に繋がるセッションの流れ(補足)

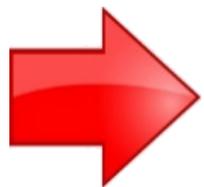
## ■ 体験サービスの提供内容

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！

# 契約に繋がるセッションの流れ

---

## ■ 期間を決めてあげる

当日～5日以内に決めると  
安くなるor特典があるなど！

# 契約に繋がるセッションの流れ

---

## ■ いい感じだったらこんな質問をする

「もし始めるなら、いつからやりたいですか？」

「もしやるならどのコースが良さそうですか？」

「やるとしたら、どんな不安や問題が

クリアになればやってみたいですか？」

# 契約に繋がるセッションの流れ

---

## ■ 断られるというのは…

- 魅力、価値が伝わっていない
- 自分のエネルギーセルフイメージ(SI)が低い
- 相手にとってタイミングではない

# 契約に繋がるセッションの流れ

---

■ やっちゃいけないこと

- 説明なしに資料やLPだけ送る
- 期間、人数の期限を設けない
- 無理に契約を獲る

# 質疑応答タイム



おさらい



- 1、大前提として売り込まない
- 2、悩みを引きだす
- 3、願望を引きだす

お悩み解決タイム

- 4、受けた人はどうなった

提案タイム

- 5、あなたがどうなるを言う
- 6、私はあなたをどうしてあげたい
- 7、限定条件を提示する

## 【ポイント】

- セッション前から信頼構築
- 相手に最高の変化を起こすには…を常に意識
- 提案資料を用意する
- 「成る未来」を落とし込む
- 熱く高いエネルギー

# 最後にシェアタイム

- 今日感じたこと
- すぐにやってみること

具体的に考え  
36時間以内に  
出来ることを！

以上

おつかれさまでした。

# 【10月開催】

年末に向けて  
リスト集め  
強化月間!

10/5-am10-12

契約に繋がる

セッションの流れ徹底解説セミナー

10/12 am10-12

無料オファー作ろう会

10/19 am10-12

LINE公式&リッチメニュー作成セミナー

10/26 am10-12

ファストアンサーorファストスコア作成セミナー



## 【11月開催】

年末に向けて  
フロント強化と  
販売準備月間!

11/2、16、30 am10—12

売上伸ばす部ステージ 1、 2、 3

11/9 am10—12

即！満席になるフロントセミナーレッスン

11/23 am10—12

なんでも聴けちゃうグループコンサルティング

※11月はセミナーを5回開催するので、12月は3回になります。

