





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
 - ④今日の参加目的

【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。)



セッションズキル&

オンラインサービス

つむつむ部



セッションスキルつむつむ部

又はオンライン
サービスの経験値

◆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

又はオンライン
サービス！

最終的に…

- ①自信をもってセッション出来る！
- ②信頼や申込み動機に繋がる発信！
- ③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！



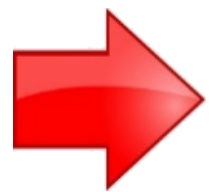
セッションスキルつむつむ部

■ 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)
7～9割
やり方(ノウハウ)
1～3割

課題と可能性に気づかせる場



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

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。

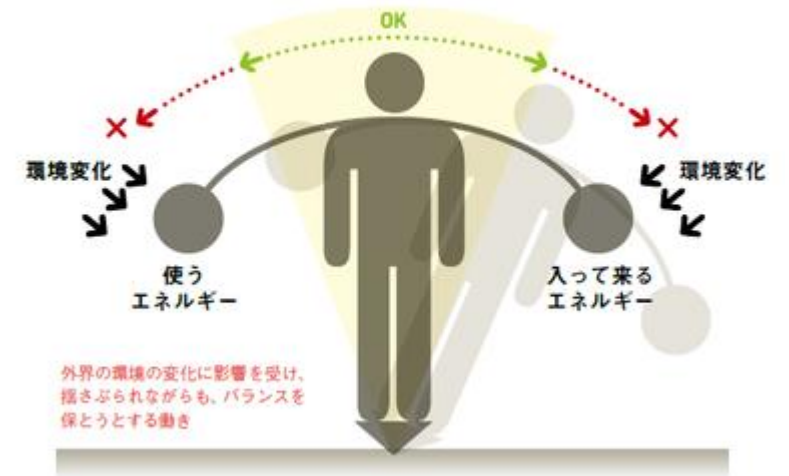


セッションスキルつむつむ部

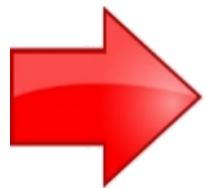
■ 体験サービスの提供内容

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！

セッションスキルつむつむ部

■ 体験サービスで具体的に話すことは？

- ① 悩みと願望(理想・夢)を明確にする
- ② 課題やその難易度を伝える(一人で出来るかどうか)
- ③ どんな順序で、どれくらいで目標達成が出来るか伝える
- ④ 上手くいく考え方、姿勢を伝える(メンターや仲間の存在)
- ⑤ 今後の提案をしてみる(必要な人にのみセールス)

◆ 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）

セッションスキルつむつむ部

Q,フロントはこの中のどれでしょう？

- 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)

セッションスキルつむつむ部

他には何があるか
分かりますか？

Q,フロントはこの中のどれでしょう？

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)

◆ フロントサービスの例

体験、単発、キャンペーン、
セミナー、動画、マルシェイベ、
オフ会イベント

朝活、モーニング、ランチ、アフタヌーン、
飲み会、寝る前、プチツアー

セッションスキルつむつむ部

話を戻します。

◆ セッションって3種類あります

- ① 体験セッション → 問診
- ② 単発セッション → 応急処置
- ③ 継続セッション → 根本治療

◆ 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やオンラインサービスは無料。
またセールス・クロージングはやらないで下さい。

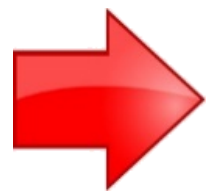
セッションスキルつむつむ部

■ 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)
7～9割
やり方(ノウハウ)
1～3割

課題と可能性に気づかせる場



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

プロクライアント

(主体的な顧客)

としてセッション
を受ける!

◆ 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

- 申込み & 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

- 申込み & 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…

- 申込み & 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 毎回am10—12時】

~~3/6~~ —セッションスキル&オンラインサービスつむつむ部

3/13 Windows PC 使いこなしセミナー

3/20 Mac PC & iPhone 使いこなしセミナー

3/27 リザストの基本と個別予約の使い方セミナー



【4月開催 毎回am10—12時】

3日 集客を自動化！ステップメール作る部

10日 3～5万円でもしっかり売れるワンデイ講座の作り方

17日 お客様の声の集め方活かし方

24 カード、QRコード決済基礎セミナー

