

# 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。)

この人の  
セッション  
すごい!

# セッション スキル つむつむむ部



## ◆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

## ◆部の目的

最終的に・・・

自信をもってセッション出来る！

信頼や申込み動機に繋がる発信！

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

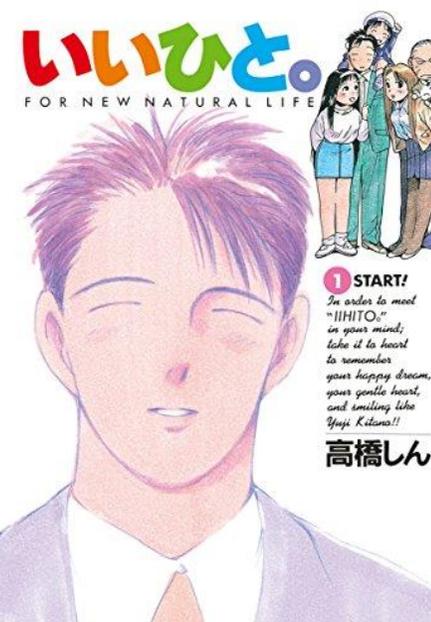
# セッションスキルつむつむ部

## ■ 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

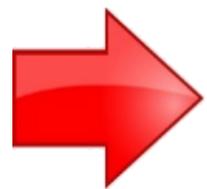
---

## ■ 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？



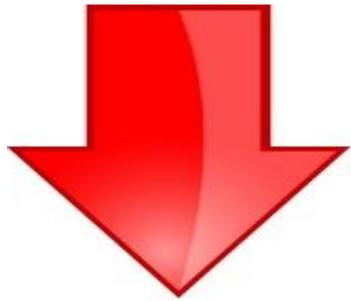
【内容】を語るのではなく

【結果】を教えるのが一番効果的



【内容】とは

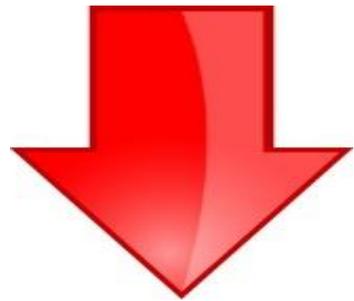
こういうことを学べる。こういうことが身につく。



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。

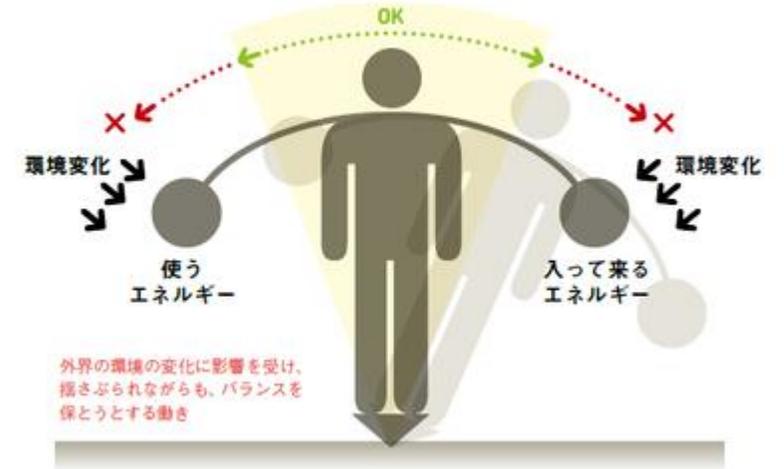


# セッションスキルつむつむ部

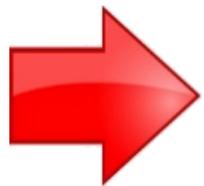
## ■ 体験サービスの提供内容

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）

## ◆ 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 → お薬(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

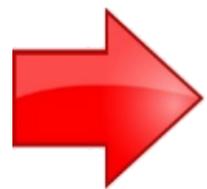
---

## ■ 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

## ◆ 手順

プロクライアント

- 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

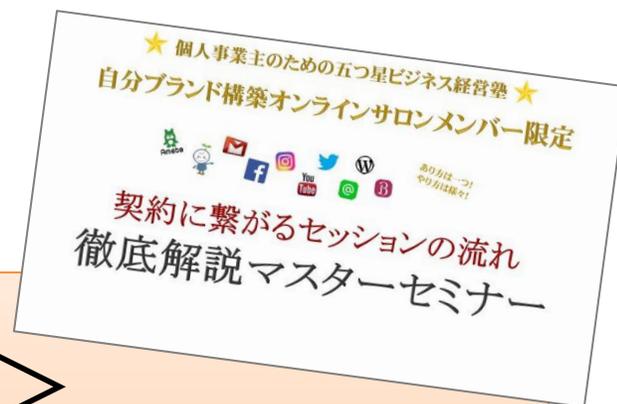
セッションスキルつむつむ部

---

さらにバックエンドの契約を  
サラッと獲りたい方は…

<2020年10月5日>

契約に繋がるセッションの流れ  
徹底解説セミナー



# 質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

## 【2月開催 毎回am10—12時】

~~2/1~~ 経験値と感想を集める！セッションスキルつむつむ部

2/8 Canva×色彩心理で“パツ”と目を惹く  
女子ウケバナー画像&プレゼン資料の作り方セミナー

2/15 仕事もプライベートも満たし調う エネルギーマネージメント部

2/22 ココロ惹かれるプロフィール文の作り方セミナー

