





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・・・

- 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…

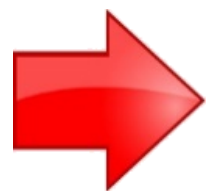
やること(課題)

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

＝ 自分もそうなるかもと感じる。

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。

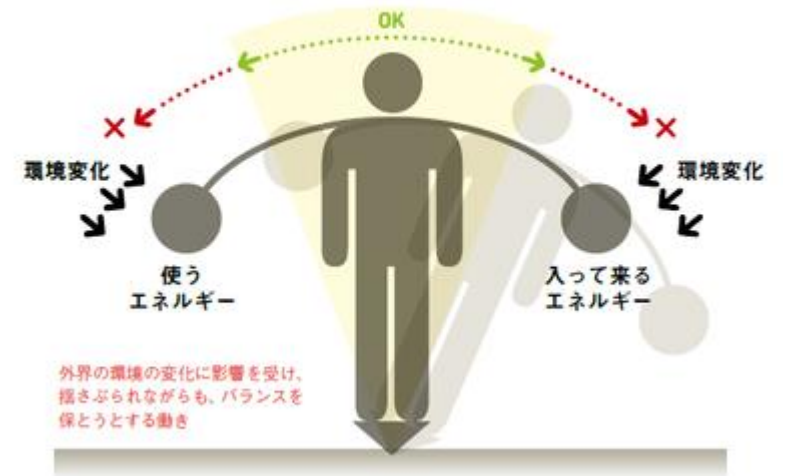


セッションスキルつむつむ部

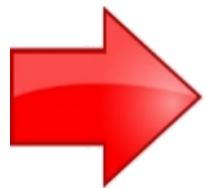
■ 体験サービスの提供内容

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 → 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…

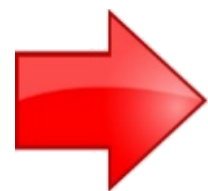
やること(課題)

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

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)

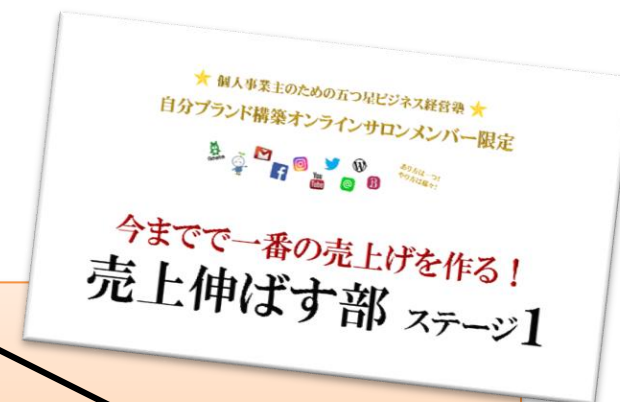


◆ 当講座が終わったら…

- 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

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…



<2021年11月予定>

売上伸ばす部 年末Ver.

質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

【10月開催 毎回am10—12時】

~~10/4~~ —セッションスキルつむつむ部

10/11 PC、スマホの便利機能使いこなしセミナー

10/18 ステップメール作る部

10/25 ポッドキャスト(オンラインラジオ)の始め方セミナー



【11月開催 毎回am10—12時】

11/1 売上伸ばす部 ステージ1

11/8 ワンデイ講座の作り方セミナー

11/15 売上伸ばす部 ステージ2

11/22 お客様の声の集め方 & 活かし方セミナー

