

高額でもサラリとお願いされる
売り込まない
クロージング



くびれ脚アカデミー主催 藤井かおり

“お金がない”の9割は断り文句です！

「お金がないんです」 「検討します」 「旦那NGでした」
これらのよくある断り理由。

これまで1,000名以上の方へクロージングをしきた私が断言しますが、

こういったお客様の9割はただの「断り文句」です。
もっとクロージングを通して

不安を解消できたら
ワクワクする未来を魅せられたら
信頼を勝ち得ていたら

クロージングの仕方を少し変えるだけで
“No”は”Yes”に面白いくらい変わります！

起業家・経営者にとって日常がクロージング

クロージングは実は契約をいただくためだけの小手先のスキルではありません。

自分が実現したいビジョンに向かって人を巻き込んでいくスキル

- ・友達に「駅前にできた芸能人の〇〇が美味しいって言ってたパスタ食べに行かない？」
- ・旦那さんに「家族の未来のために起業したいんだけど」
- ・PDCAでの提案「〇〇ってキャッチコピーでやってみない？」

日常のすべてがクロージング。
これが意識できると「新規のクロージング」だけが
「特別な緊張の場」ではなくなってくるはずです。

クロージングのセンターピンは”感動”

クロージングにおいて重要なマインドセットは
「どうしたら売れるかな？」
と考えないこと。

買ってもらおうと考えると
「どうしたら相手の機嫌を損ねないか？」
顔色を伺う方に脳が働いて無意識に顔色を伺ってしまう。

目の前の人を
「感動させること」
をゴールにしよう！

クロージングでやってはいけない”3K”

- ・ **気合**・・・本気でやります！
- ・ **根性**・・・私ならできる！
- ・ **カン**・・・私のキャラクターで買ってもらおう！

高額でもサラリと売れる
クロージング5ステップ

ステップ① アイスブレイク

ステップ② ヒアリング

ステップ③ 共感と成果事例の提示

ステップ④ クロージング

ステップ⑤ アフターフォロー

ステップ① アイスブレイク

ゴール：医者と患者の関係構築

お客様があなたに求めてくるものは

- ①専門性・・・自信ある診断と処方箋
- ②熱意・・・あなたを良くしたいと言う想い

お客様にとっての
熱心で親切なプロであることを最初の5分で認識してもらおう！

プロとしての信頼を得るアイスブレイクのイメージ

【トーク例】

「セミナー参加してどうでしたか？」

「メルマガや電子書籍読まれて参考になったことなどありましたか？」

その上で、

「〇〇さんと同じフルで会社で働いている方が

セミナーの内容を実践して

セルライトを自分の手だけで除去してほっそり脚を叶えられた方もいるんですよ。」

「今日は、〇〇さんもどうしたら脚やせを確実に叶えられるのか？

というところをご自身の癖や歪みと一緒に検証していきながら

探っていきましょう」

信頼されるプロとして魅せるポイント

- ・事前に相手のことを調べておく（先に与える）
- ・相談がない人は個別相談ができないことを伝える
- ・遅刻はちゃんと注意する
- ・失礼な態度は注意する
- ・「参加いただきありがとうございます」と言わない

ステップ② ヒアリング

ゴール：唯一無二の相談者になる

そのための3つのポイント

- ①お客様を**好き**になって徹底深掘りしよう！
- ②傷口に塩をぬれ！
- ③聞きに徹して提案はしない

「誰にも話したことない」を引き出そう

「こんな悩み、旦那にも、親友にも、親にも
話したことないけど先生になら話します！」

唯一無二の存在になる為にそんな悩みを引き出そう。

だからこそテクニックより何より大事なのが
徹底的にお客様を好きになり興味を持つこと

- ・お客様はなぜその悩みを解決したいのか？
- ・家族構成は？普段どんな生活をしている？

全方位的に聞いていこう！

ステップ③ 共感と成果事例の提示

ゴール：本命商品を購入する疑似体験

そのための3つのポイント

- ①自身のビフォーアフター
- ②ビジネスをやっている理由や世界観を語り巻き込む
- ③本命商品を買った生徒の細部のサクセストーリー

第3者話法を徹底しよう！

＜直接話法＞

「あなたの〇〇なところが課題ですね」

→直接言われてしまうと人は受け入れ難いもの。

＜第3者話法＞

「分かります！私も同じ悩みを抱えてたんですけど
かつて師匠から”あなたの〇〇が課題だよ！”
って言われてハッとしたんですよね」

→直接的に言わないのでお客様が自身の課題を受け入れやすくなる。

限定性を出そう！

「誰にでも売ってる、いつでも買えるサービス」と思われたら終了。

自分がこの商品を販売している想いを語ることで
こちらもお客様を選んでいることを伝えよう

<トーク例>

だから誰でも提案してるわけではないんですよ。こんな想いと一緒に実現していきたいと共感してくれる人とやっていきたいんです。

だから自分だけ儲かれば良いって人には提案しないんです。こうやって相談に来た方の中でも提案せずに終わる時もあるので
(えっ！？私って提案してもらえるのかな・・？？とドキドキさせる)

私も1人でやってますので月に5人までしかお受けきれないでだから本当に一緒にやりたい人にしか提案してないんですね。

ステップ④ クロージング

ゴール：やりたいです！

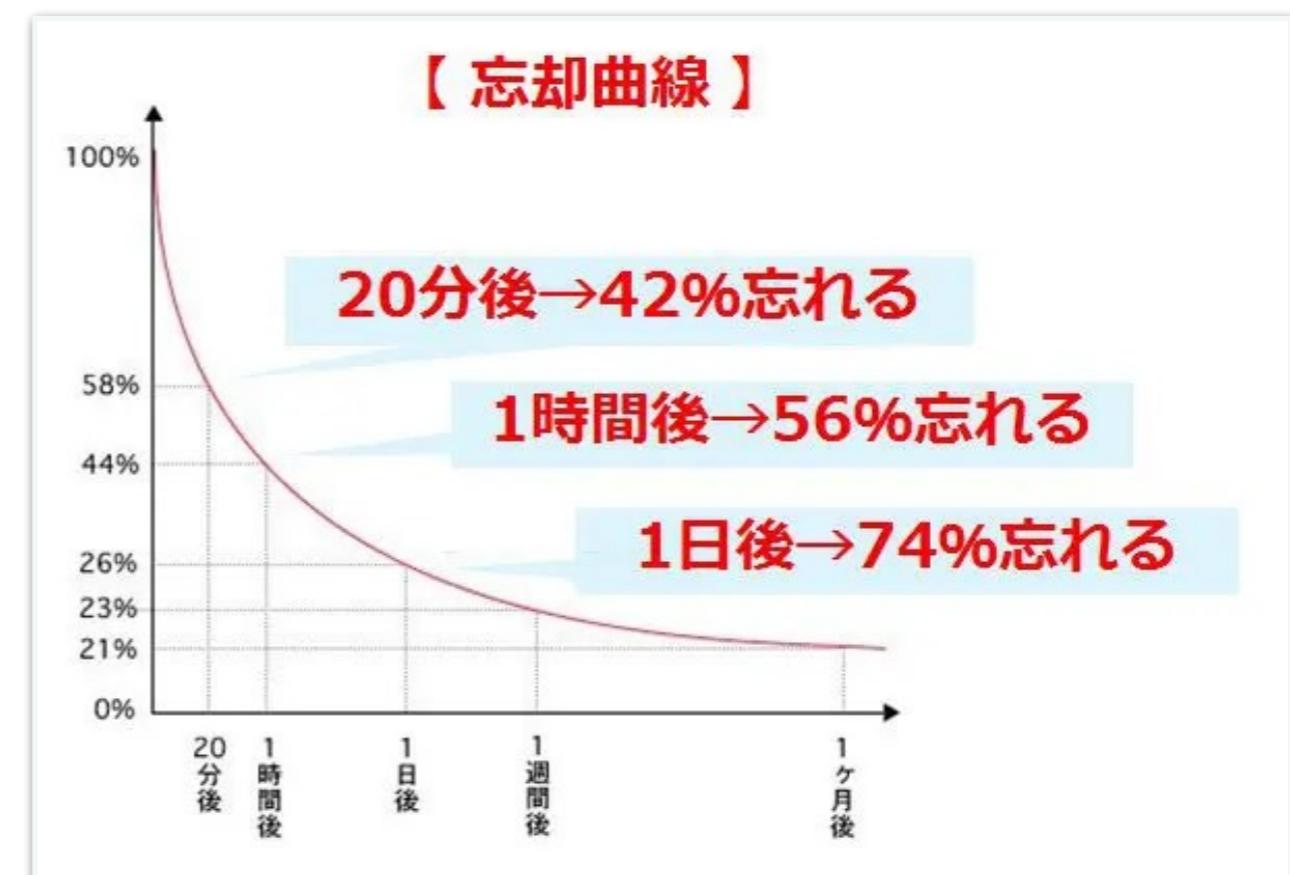
そのための2つのポイント

- ①テストクロージング
- ②選択させるクロージング

ステップ⑤ アフターフォロー

ゴール：初回セッションの約束と期待感

成約後も絶対に油断しない！
人の気持ちは一気に冷める。
“忘却曲線”を忘れないこと。



成約後キャンセルを防止する3つのポイント

- ① ドリームトーク (未来の話で終わる)
- ② 次の約束を確定する
- ③ 課題・宿題を出す (入金後すぐ)

5ステップを網羅した トーククリプトを作ろう！

＜トークスクリプトを作る際の3つの注意点＞

- ①最初から完璧を目指さない
- ②「自分がお客様だったらどう思うか？」を考える
- ③時代とお客様に合わせて常にアップデートする

クロージング力を
高めるのは
現場での研究

ワーク

競合のクロージングを受けてみよう！

あなたは

- ・お客様以上に競合のサービスについて語れますか？
- ・競合のどんなクロージングトークを受けてお客様が比較検討しているか知っていますか？

“敵を知り、己を知れば百戦危うからず”

本物のプロとして絶対にやってはいけないことは

「よく知りもせぬ競合のことを批判し自分のサービスを勧めること」です。
お客様の目は肥えてきていますので、適当な批判・批評は必ずバレます。

競合の良いところは素直に取り入れ、反面教師にする点も学ぶ。
謙虚な姿勢で研究をし続けましょう！

ワーク - ①

競合をピックアップしよう！

あなたの商品・サービスを買わなかつたら、
どんな人や企業のサービスをお客様は受けますか？できるだけたくさん書き出そう！

記入例：（脚やせの場合）

たかの友梨 エステ
リフィート 脚やせ専門エステ
エバースリム（品川美容外科） 脂肪溶解注射
ライザップ パーソナルトレーニング
・整体
・矯正
・食事制限など

ワーク - ①

競合をピックアップしよう！

あなたの商品・サービスを買わなかつたら、
どんな人や企業のサービスをお客様は受けますか？できるだけたくさん書き出そう！

ワーク - ②

実際にクロージングを受けてみよう！

実際にクロージングを受けてみて「良かった点」は自分に取り入れて
「反面教師」になることは自分がしないようにと参考にしていきましょう！

＜良かった点＞

- ・事例をインタビュー形式の動画で見せて説得力がある
- ・テンポが良いので飽きさせない
- ・今回の募集以降はもうないかもしれないという限定性の出し方が上手い

＜反面教師にする点＞

- ・最初の導入が共感がなく事務的に感じた
- ・金額の提案が急に理由がよくわからず値下げされて不信感を感じた
- ・もっともらしい理由を言われたが最後売り込み感を感じてしまった

ワーク - ②

実際にクロージングを受けてみよう！

実際にクロージングを受けてみて「良かった点」は自分に取り入れて
「反面教師」になることは自分がしないようにと参考にしていきましょう！

＜良かった点＞

＜反面教師にする点＞

最後に・・

あなたから買わなくともお客様は
必ず別の商品を買っている

ここまでのお講義を受けてテクニックを使って
相手から高額な金額をいただくことに躊躇する方もいるかもしれません。

だけど考えてみてください！もし皆さんのサービスを買わなかつたとしても

「必ずどこかで結局その人は別の高額商品を買っています」

専門家として切磋琢磨してるあなただからこそ
目の前の人的人生がこのままだとどうなってしまうのかわかると思います。
だからこそ、テクニックも知った上で想いを持って提案してあげてください。