

アプローチ チェックリスト

/12

	タスク	補足
<input type="checkbox"/>	アイコンタクト（視線を逸らす相手には近づかない）	視線の会う男には100%女には50%近づく
<input type="checkbox"/>	青ペンでのメモ	
<input type="checkbox"/>	利き手90°斜めでの対応	
<input type="checkbox"/>	先に自己紹介&名前を聞く	
<input type="checkbox"/>	2~3分に一度は名前を呼ぶ	
<input type="checkbox"/>	まず、クローズドクエスチョンで質問	トレーニングはこれからですか？ 週何回来ていますか？
<input type="checkbox"/>	興味のあるものがわかったら、オープンクエスチョンでどんどん聞く	得意な事を聴く&共通項を見つけ発言する。
<input type="checkbox"/>	表情&手振り&姿勢を真似する	
<input type="checkbox"/>	オウム返しを行う	何回したかcountする
<input type="checkbox"/>	共通項をキッカケに話をししてもらう	自分が話すのはNG
<input type="checkbox"/>	とにかく会う回数を増やす。	好感度は時間より回数！！

/19

ネゴシエーション チェックリスト

	タスク	補足
<input type="checkbox"/>	質問数少→大	いつから利用されていますか？週何回利用されていますか？→目標や問題点はありますか？
<input type="checkbox"/>	クローズドクエスチョン→オープンクエスチョン	
<input type="checkbox"/>	願い事小→大	無料説明会→無料カウンセリング→20分無料体験（10分評価、10分コレクティブ）→30分セッション→60分セッション
<input type="checkbox"/>	ドア・インザ・テクニック（大きな願いごとを断らせて→売りたい商品売る）	経験上10回の利用で効果を実感。→中には1~5回で効果がある人もいます。なので1回試してみませんか？セッション中の人には週1が理想だが10日1回はどうですか？
<input type="checkbox"/>	ポポネポ 男は能力を褒める、女は行動を褒める。	ネの時は「本音を言いますと・・・」
<input type="checkbox"/>	肯定的ストローク	うなづき、「おっしゃる通りで」
<input type="checkbox"/>	両面提示（ギャップ法）	時間とお金＝（命）と引き替えに知識や目標達成に近づくことができる。
<input type="checkbox"/>	リフレーム法（ポジティブに言い換える）	
<input type="checkbox"/>	アンチ・クライマックス法（関心の低い人には結論から）	結論から言うとパーソナルを行うと目的達成に大きく近づきます。

クロージング チェックリスト

	タスク	マニュアル
<input type="checkbox"/>	御前提提示でのセッション日数のプランニング	（セッションをやる前提で）セッションを効果を出すために、週1と10日に1回どちらにいたしますか？
<input type="checkbox"/>	週1利用可能性の高い人へのネガティブフレーム（お金というリスク）	週1で行うと月7,560×4=30,240だが、2ヶ月で卒業すると合計¥60,480で一生物の買い物ができます。
<input type="checkbox"/>	月1での利用を希望する方へのポジティブフレーム（お金というリスク）	10日に1回ほどの強刺激で肉体的に変化が出ます。自動化するまでに8週とされています。なので目安は5回で大きく体は変化します。

カウンセリング チェックリスト

	タスク	マニュアル
<input type="checkbox"/>	カウンセリング説明(1)	『トレーニングのやり方を提案をさせて頂く前に、、、カウンセリングという型で目的を明確にして 最適のご提案 をさせて頂きたいのですが宜しいでしょうか?』
<input type="checkbox"/>	カウンセリング説明(2)	15分程、頂きたいのですが宜しいでしょうか?
<input type="checkbox"/>	ファーストクエスチョン	トレーニングを始めようと思った 一番 の目的はなんですか?
<input type="checkbox"/>	お客様条件(1)	言いたくないことはムリに言わなくても大丈夫です。
<input type="checkbox"/>	お客様条件(2)	出来るか、出来ないかは取っ払って話してください。
<input type="checkbox"/>	オウム返し (変換NG)	そのまま書き出す・そのまま復唱する。 信頼関係の構築 (答えはゲストが持っている)
<input type="checkbox"/>	憶測・予想はNG (自分のパターンにハマない) お客様の考えをトコトン聞き出す!	

有効な順番	決めること
① why	何のためにやるのか
② how	どうやって実現するのか
③ who	誰がやるのか
④ what	何をするか、何が出来るのか
⑤ when	いつやるか (期間・時期)
⑥ where	どこでやるか

