

## 電話セールス・トークスクリプト

### 【1回目(20分)】

挨拶

自分の情報をどこで見たか？  
どれぐらい見ていただいているか？

権威付け(自然に)

→よく知ってる人や、動画見てる人は  
芸能人感覚でこちらを見ており契約になりやすい

「お時間割いていただいてありがとうございます。  
短い時間ですが〇〇さんの少しでも役に立てるように  
させていただきますね!よろしくお願いします。」

謙虚に

相手を名前で呼ぶ

現在→過去→未来の順番で聞いていく

#### ●現在

・課題を聞く

掘り下げて共感する

どんな対処してきたのか？

なぜ上手くいかなかったのか？

(例)

今ビジネスをやっているのか？

今回はそのビジネスのことですか？

なるほど〇〇が課題なんですね。

今どんな対処してますか？

・現在うまくいっていることを聞く

大切なポイント

→共感・褒める

課題ばかりを聞くとアラ探しのような雰囲気になる

ここで、たくさん褒めて

心地良くなってもらえるように

#### ●過去

過去には何か学ばれていた事がありますか？

ビジネスの勉強や資格

コーチ・コンサルをつけた経験

学ぶ姿勢を褒めつつ

なぜ上手くいかなかったのか？

不満を聞き出す(この不満ををカバーした商品を提案する)

共感する  
過去のがんばりを褒める

●未来

「〇〇さんは、これからどのようになっていきたいと思いますか？」

理想を掘り下げて共感する

特にお金じゃない所の理想を膨らませて  
しっかりヒアリングして強く共感する  
うまくいったら、その後どうしたいか？

例えば20万入ったら  
子供の旅行

大事なものが何か？

●2回目のセッションの提案

「今日はこのあとまた予定が入っていて時間がないので  
もう少しお話を聞けたらよかったですけど

明日か明後日で、30分位でよろしければ  
お役に立てる内容お伝えしますね

それではまたよろしくお願ひします」

- ・次回のセッションまでに教育用の動画をいくつか見せておく
- ・2回目までに、対応を準備できる
- ・1回目の見極めポイント  
お金あるか？
- ・あまり意味が無さそうなら1回目で終わらせる  
場合によっては3回に分ける

## 【2回目】

「お忙しいところありがとうございます  
少しでも役に立てればうれしいです。

ちょっと提案もさせていただきますけど  
安心してください  
必要なかったらはっきり断ってくださいね。(言わなくてもいい)」

もしかしたら長くなるかもしれないことを伝えて  
何時まで大丈夫か確認しておく

アドバイスを3つほど  
いかに、納得してもらうか

●この時、話の中にシーディング(種まき)を入れる。ここでは売り込まないよう注意。  
商品がある、サービスがあるのを認識させるのと、その商品の内容を知りたいと思わせる事が目的。

「(集客系)うちのスクールでは、〇〇のテンプレートがあって誰でも簡単にできるんですけど、ここではこういう方法をお伝えしますね。生徒さんはこれくらいの期間でこれくらいの結果出ています。」

「(ファッション)〇〇さんのファッション悩みの解決は、生徒さんにお渡ししている〇〇シートに沿ってやっていただくとさらに具体的な解決方法わかるんですけど、今ヒアリングした内容からアドバイスすると...」

「(メンタルコーチ)色々お悩みがあって辛いですね。生徒さんだとメールで細かにサポートできるんですけど、今このお時間でできる範囲でアドバイスできるとしたらこういう方法あります。ただ、どうしても本質的な改善には時間かかってしまいますね。」

クライアントになれば、このようなサービスがあり解決するんだと感じさせる。  
または、本商品に興味、疑問持ってもらおう。  
→「なぜそんな結果が出るんだろう?」「どんな仕組みでそうなっているんだろう?」

自ずと、商品説明を聞きたい気持ちになる

## 【クロージング】

〇〇さん、いろいろとお伝えさせてもらいましたが  
私としてもサービスメニューを用意していて  
皆さんにご紹介だけさせていただいてるので  
ちょっとそのところをお伝えさせていただきますね

- 商品説明

何をしてくれるのか

特徴

他社比較

(岩谷の例)

わたしが学んだNYの統合栄養学校や、そのほかの栄養学、  
あとはスピリチュアリティやメンタル講座で  
200万かけて学んだ内容です。  
このノウハウと、あとわたしの経験からの学び  
そして今後は、今学んでいる潜在意識にアクセスする方法  
などをマインドのプログラムに新しく追加しながら  
ご提供していきます。

3ヶ月コース200,000円

6ヶ月コース350,000円

1年コース600,000円になります

「内容は

月2回のセッション

ホリスティック栄養学のエッセンスが学べる

オンラインコース動画17本とPDF57種類

LINE24時間無制限サポート

zoom交流会への参加パスポートがついています。

6ヶ月と1年コースは、延長サービスもつけています。

ただし、早くご決断いただける方にはこちらの特典を  
おつけしています。

※金額は、できるだけ相手が聞いてきてから  
2回目でクロージング無しで決まるようになるのが究極。  
動画やブログで、そうなるような教育をあらかじめしておく。

- 決断を促す

「もし〇〇さんが私と一緒に、試しにやってみようかなと思ったら

私としても〇〇さんの  
〇〇したいと言われた理想を応援したいと思っています。

〇〇さんだったら私としてはぜひ一緒にさせていただきたいですし

ビジョンが合わない方は、生意気ながら  
お断りさせていただいてるので。

正直、自分が好きなように仕事をしたいからこうして独立しているのであって  
自分が好きだと思う人、応援したい人と仕事したいんですよね。

信頼関係がないと結果って出にくいですしね。

10人中10人が私と合うわけではないですし  
だから、自分の商品自体を紹介しないことも  
断ることもあります。  
※実際に、ビジョンが合わない人や難しい人は断る

今日の今日決断しなくてもいいので

ただ私もお問い合わせや紹介をいただいたり  
ももとのクライアントさんもいらっしゃるの

月に新規〇名も取れない状態なんですね。  
行き届かないかもしれないので。」

※今日決めなくていいと言いつつも、  
決断を急がないとまずいと相手が自分で思ってもらえるように。

相手は、自分がセッションを申し込むということは  
皆も申し込むと思っている。

●金額(途中で、先方から聞いてくるほうが好ましい)

きちんと商品の良さが伝わってから案内する  
比較対象をこちらが用意する

(例1)200万と比較させる  
200万かけて学んだ内容です。  
このノウハウと、あとわたしの経験からの学び

そして今後は、今学んでいる潜在意識にアクセスする方法などをマインドのプログラムに新しく追加しながらご提供していきます。

3ヶ月コース200,000円  
6ヶ月コース350,000円  
1年コース600,000円になります

(例2)他社比較

コーチングは、他社では3ヶ月で30～40万かかることもあります。

主にビジネスに使えるメンタルコーチングが多いですが、

メンタルだけのトレーニングは途中で行き詰まってしまう場合もあります。

私のほうでは  
心の栄養を補給しながらメンタル面も強化しつつ  
食事から身体も心も元気にすることや  
睡眠、運動といったライフスタイルに加え  
人間関係やスピリチュアリティなど

〇〇さんの人生をホリスティック(全体的)にサポートして  
〇円になります。

「内容は  
月2回のセッション  
メール24時間無制限  
クライアント用ノウハウ動画  
テンプレート

になります

ただ…(今すぐやる理由)  
なので条件としては今現在が1番内容の良いものになるんですね

良い条件でできるのは今のタイミングになります

また埋まっていたら  
メインがほぼ半年コースなので半年待ちになる可能性も出てくるので

やりたいってなったときに半年待ちになると申し訳ないのでですね」  
※比較対象、他には自分の人生の価値と比べてもらうと良い

「〇〇さんのタイミングもあると思うんですが私としては一緒にやったら嬉しいなと思っていますが

〇〇さんは少しでもやってみたいと言う気持ちはありますか？」

●ここで迷っていたら、他に疑問点があるか  
本当はどうなっていきたいのか掘り下げる

商品の事は一旦忘れて、お客様にとって何が良いのか  
理想は何かを  
真剣に考える・一緒に悩む

挨拶のように  
「お金がない」の言葉が来る

「お金は重要ですよ  
ただ、これからの人生を考えた時に

お金のことは置いて考えるとしたら  
本当はどうしたいですか？」  
(掘り下げる)

きちんと良さが伝わっていれば  
お金はないけど、何とかしたいという発想になる

断りの理由を正直に教えてもらい  
切り返しトークを自分の中に蓄積することが必要

●成約の場合  
お礼を伝える

契約書や入金 は早めに  
(できれば、その場で)

●断りの場合  
良い空気を置いて  
さらに価値提供と  
再びお願いしてもらいやすい関係を持つておく

「わかりました。

ただ、  
〇〇さんの〇〇と言う問題は、本当に解決したほうがいいと問題ですし

私でなくても良いのできちんと〇〇さんのことを考えていただけるプロの人に、いつかお願いしたいほうがいいと思います

今私の方で応急処置にはなるんですが〇〇さんにとってのお役にたつと思う情報をお伝えしてもいいですか?」

1つから3つほどノウハウを提供する

「〇〇さんの状況にとって本当はもっとお伝えしたいお役に立てる情報もあるので

また、今後もLINEでよろしくお願ひしますね！

※無料相談は、同じ人複数回OK  
ただ、何度も来て契約しない人は

ファンとして、協力や紹介をお願いする