

【前半10分】

雑談

今日来てくれたことのお礼

自己紹介

今日のテーマと

この時間内に、どのようになれば嬉しいかを聞く

↑期待値確認。この期待値を超えるか

もしくは潜在ニーズに気づかせてあげると感動されやすい

きちんとゴールに導けるように

完全にオープンで正直なコミュニケーションをお願いします

→その後の断りの理由を正直に言ってもらうための伏線

【セッション】

現状を明らかにする

課題と上手くいっていることを聞く
現在上手く言っていることに共感して褒める

スマートの法則で目標設定をする

できるだけ理想の状態を膨らませる

最後に今日のセッションの感想と
ファーストステップを伺う

※現実と理想を明らかに
ギャップに気付いてもらう
理想を膨らませる

コーチがどうギャップを埋めるサポートをするのか
理解してもらう

感想を言ってもらい、期待値を超えていることを自分で気付いてもらう

【クロージング】

「〇〇さんほど優秀な方なら

私は必要ないかもしれないんですけど(言わなくてもいい)
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
ちょっとそこ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。

きちんと成果を出すのにオススメなのは半年以上のコースになります

半年以上のコースには成果保証が付いていて
出るべき成果が出ない場合には3ヶ月までの延長があります」

※金額は、できるだけ
相手が聞いてきてから

●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
もともとのクライアントさんもいらっしゃるの

月に新規5名も取れない状態なんです
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ながらも、
決断を急がないとまずいと相手に思ってもらおう。

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。

このコーチをおさえておかないとまずいと感じてもらおう。

●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）

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。

ただ私が今の形で受け入れできるのが
あと4人までと考えているので

そろそろ、一旦キャパが埋まるので
セッションの回数は月一に減らして
その分、動画サポートに変えていくんですよね

さらに増えると
スクール形式で
一対多数になっていくことを考えているので

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よね

マンツーマンでしっかりサポート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て行け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

「お金は重要ですよね

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

繰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っておく

「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良いと問題ですし

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、いつかお願いしたほうが良いと思います

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

もし次回、またお話しする機会があったら
〇〇と言うノウハウについてお伝えさせていただくので
楽しみにしてくださいね!」

※教えたノウハウで自分で解決できない場合、再び来てくれる可能性が高まる。ほとんどの人が自分ではできない

次回、コーチと接するのを楽しみにしてもらおう