

【成約率を圧倒的に高める 4 つの質問】

人が動くときはどんなときでしょうか？「教育」という仕事を 35 年やってきたわかったことがあります。それは、人は動くときというのは、人から言われたやるときはではないのです。人が動くとき、それは「自分で気づいた」ときです。人は「そうか、そうか、そうだったのか」と気づいたときに初めて動き出します。情報はその気づきを与えるものです。

まずは説明する前に自分の課題を気づいてもらうのがポイントです。相手が「聞いて学ぼう」という聞き方でスタートするセミナーと、「仕方がないので聞こう」というセミナーでは聞く人の頭に入る情報の入り方が違うのです。ぜひとも以下の質問を参考にして、相手に気づいてもらってからセミナーをスタートしてください。

この質問は

【問題点】 【未来】 【課題】 【自分の現在の位置】

という流れになっていて、例えば内容を少しアレンジすることによって、治療など業界でも使える内容です。そして、私も普段から使っています。

(今回のセミナーではこの質問をそのまま最初に入れていきますので、動画を再生するだけで代理店の取次に使えます)

【その1:今の問題点に気づかせる質問】

- ・今どんな問題を抱えているのか？その中で何が課題なのか？
- ・今後の課題となるのは何か？
- ・何を不安に感じるのか？

【その2:将来をイメージさせる質問】

- ・どうなりたい？
- ・どんなビジネスの形にしたい？
- ・1年後のあなたの姿は？

【その3:自分の課題に気づかせる質問】

- ・どうなりたい？
- ・どんなビジネスの形にしたい？
- ・1年後のあなたの姿は？

【その4:今の自分のレベル】

- ・あるべき姿に対してどれくらいできていますか？10段階で