

売れるセールス体験！

成約率98%のプロから直接学んだ
ストレス"0"セールスの秘密

売れるセールス体験 2日目

ストレス“0”
セールス
ピラミッド
(売れるセールス全体像)

成果をあげる3つの質問

参加の目的は？（中長期）

3日間のゴールは？

セールスにおける課題は？



3日間のルール

ライブで参加してください

積極的にコメントやいいね！をください

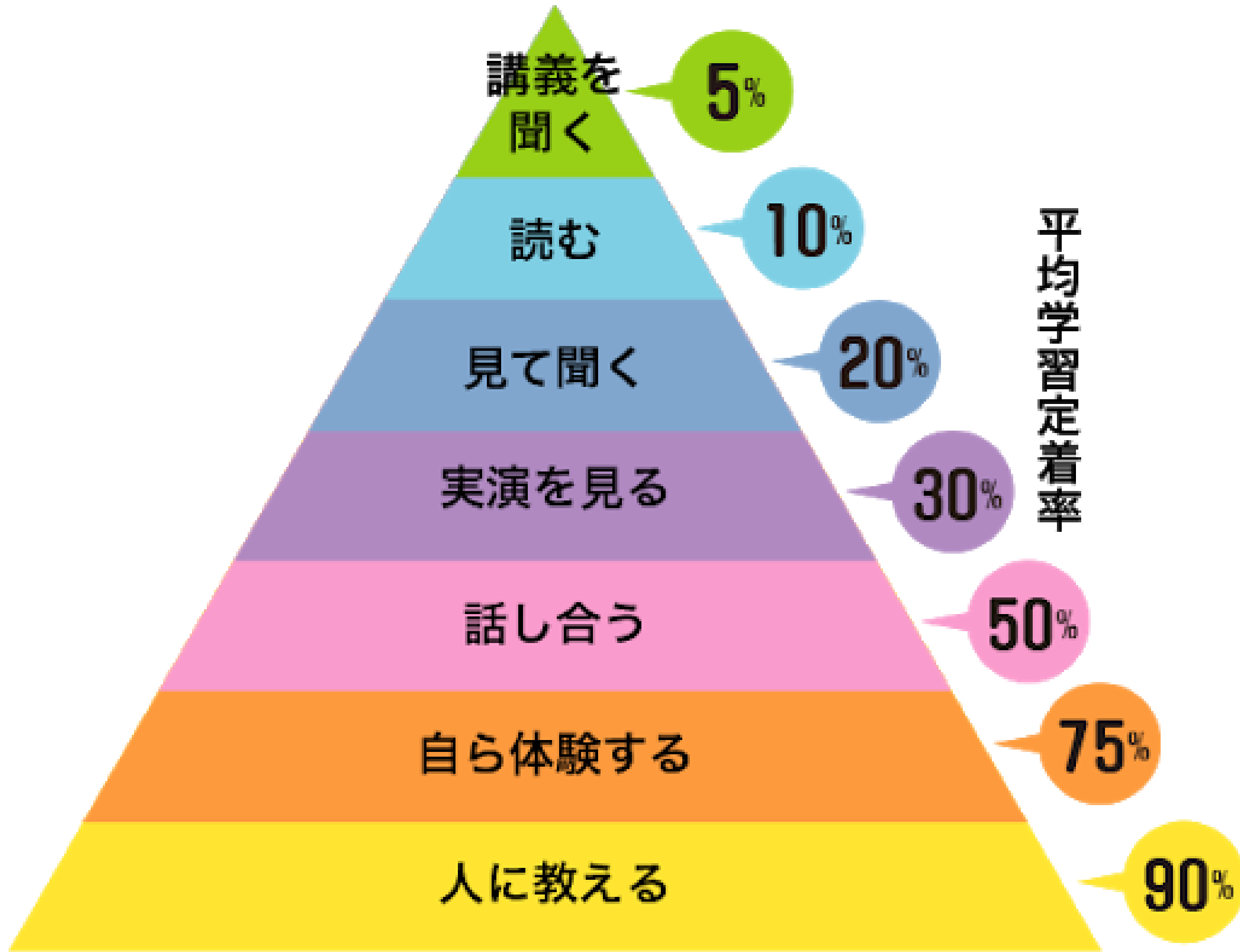
頭の中にある知識を一旦空っぽにして聞いてください
(前提は邪魔になります)

「それ、もう知ってる、わかってる」は学びや成長をストップさせます

録音、録画はご遠慮ください

積極的応援へ

©SatomiMizuno



3日間のルール

短い時間なので集中して参加してください

スマホは視界の外に

ブラウザの他タブは閉じる

顔が見えなくて不安なので反応をください

疑問に思ったことはすぐにコメントへ

重要なフレーズもコメントでアウトプット

問いかけにコメントで反応してくださいっ

スケジュール

12月14日 (月) 朝9時スタート
12月15日 (火) 朝9時スタート
12月16日 (水) 朝9時スタート

(毎日1時間~1時間半)

自己紹介

Q&A



須藤 清美 🌸 · 43:41

本日の学び

セールスはテクニックではない。

なぜ人は物を購入するのか。

改善 体験 感動

マインドが大切

2. セールスピラミッドについて

お客様がどういう物を欲しいか分かったあとの伝え方。

3 セールスをする時の、クロージング方法です。

アーカイブで参加させて頂きました😊

ありがとうございました😊

いいね! · 返信 · 共有



奥迫陽子 🌸 · 0:14

本日学んだこと

お客様を理解する

バラ10本とバラ15本のお話し。

改善、体験、感動

お客様の困りごとをリストアップする

無理やり売るとキャンセルが増える説得では無く納得が大切

お客様の不負を理解する

売りたい思考を持つとお客様が敵に見える

期待する事

セールスピラミッドとは?そのものを知りたいです。何がピラミッドになっているのか・・・何が底辺で何が頂点なのかが気になります。

質問

どんな言葉を使うと売られる感がなく話せるのでしょうか?

説得と納得の違いを知りたいです。



ほりうち かずみ 🌸 · 6:47

①本日学んだこと

●人は

改善、体験、感動

この3つを求めて商品を買う

だからこのどれか、もしくは複数がある商品であるべき

●商品を売る時メリット（そのものの機能）を説明するのではなく

ベネフィット（得られる未来）を伝えるべき

●自分の販売する商品が 相手をよくする為のものであれば

セールスは売り込むという意識ではなく ギフトであるという考え方になる

②2日目に期待すること

お客様を理解するという事が何度も出てきますが理解するポイントは何?かを 分かりたい

③聞いてみたいこと

商品の相場値段が分かっていないお客様の場合

商品価格をどうすりあわせるか?

いいね! · 返信 · 共有

鮫島 朋恵 🌟 · 0:00

①本日学んだこと

セールスはお客様を喜ばせること

改善・体験・感動の3つを購入している

②期待すること

頭ではお客様の理解と分かっているが、どうしてもそのセールスの場になると引いてしまう。(金額を下げてしまいがち)それを克服したい

③聞いてみたいこと

どうしたら堂々とお客様に提案できるでしょうか。

いいね! · 返信する · 9時間前

永井悦子 🌟 · 0:00

①ビジネスはお客様の問題解決と、テクニックを駆使するとキャンセルが増えるということです。

②お客様を理解するために大切なマインドセットです。

③お客様が本当に求めていることを理解するために、勘違いしがちな考え方です。

いいね! · 返信する · 4時間前



長尾 成晃 🌟 · 0:04

①本日学んだこと

セールスは売り込みやテクニック

ではなく

『お客様理解』

喜ばせる、

救ってあげる

購入する際3つ

①改善②体験③感動

②2日目に

期待すること

お客様理解のために

やるべき具体的な

ヒアリングの仕方を

身につけたいです。

③聞いてみたい

参加者の皆様の

セールスで工夫されてる事などを聞いてみたいです。

いいね！ · 返信する · 11時間前

栗原由美子 🌟 · 0:00

①ライバルがバラ10本送ったからといって15本送るとかではなく、相手が本当に欲しいものを見極めることが大事

②セールスにおいて何が大事か

③水野さんの失敗談

超いいね！ · 返信する · 16時間前



3

いいね！ · 返信する · 11時間前



金澤仁美 🌟 · 0:30

①人は何かを購入するとき、改善、体験、感動を買う

②お客様を理解するための大事なポイント

③27人中1人契約という段階から、手応えを感じ始めたときの成約率、きっかけや時期など表現力をみがぐためにしたこと

夜19時以降が嬉しいです。

超いいね！ · 返信する · 11時間前 · 編集済み



2

下坂栄里子 🌟 · 0:08

1 本日も学んだ事

お客様は
改善 体験 感動 を購入する
テクニックは必要ない

2 期待する事

お客様を想う気持ちに自信を持ちブレないマインドを身につけたい

3 購入に至らなかった時の自分のマインドの、持って行きかた



受講日 月 日
お名前

◇事前アンケート

すでにお申し込みの際にお答えいただいておりますが再度確認しておいてください

1、セールスについて困っていることはどんなことですか？

2、現在、セールス力を上げるために取り組んでいることはありますか？

3、セールス力をアップさせるとどんないいことがありますか？

あなたの未来はどんな風になるとおもいますか？実現したことはどんなことですか？

◇ビジネスにおける重要度の確認

・セールスは、あなたのビジネスにおいて、どれくらい重要ですか？

◇講座前の筋トレ（講座の学びが深まる2つの質問）

1、あなたはセールスするときに、どんな気持ちになりますか？

2、あなたはどんな人から商品を買いたいと思いますか？

© Satomi Mizuno

Q.セールスについて困っていることは？

オンラインビジネスを始める準備をしていますが、オンラインの集客方法がまだよく分かりません。特にテクニカ的な事に苦戦しています（テクニカル）

購入した生徒の中で追加サポートしてもあまり結果が出てない人に、さらにアップセルする迷い...あと、コンテンツの少なさ

いつも来ている方には言えますが、あまり来られていない方にはそれ以上の提案はしていません。

お客さまの為の提案なのに、躊躇する気持ちがあることです。
(マインド)

問題点に気付いてもらうためのアプローチの仕方
(方法)

アプローチの仕方、動画配信ができない
(方法)

セールスを始めるタイミング (方法) クロージングが苦手 (マインド)

成約に繋がらない (方法) 集客 (?)

マインドと方法

Q.課題を克服するために
取り組んでいることは？

求められていることだけしています

セールス=売り込みだと思っています

価値提供ダト理解したのは最近です

一通りのことは教えていただきましたが、自分で何が出来るかとなると分からない。

お客様の事を1番に考えるマインドセット。それ以外は特にしていません。

あまりない、、回数をガンガンこなすのが大事ですよね。

信頼もらえるように価値提供

人脈づくり、応援し合う体制・ライブを始めました。

特にありません・提案書の改善・ローンチ活動

Q.セールスできるようになったら？

- ・サービスを必要としている方に届けてその方の生活が豊かになるためにサポートをすること。

自分→全て自分の意志で選択出来る人生を実現したいです。

- ・お客様と思ったように信頼関係を築いて、

お客様から是非欲しいと言ってもらえるようになりたい。

自己実現

- ・コンバージョン率を安定させる 自動化しても安定して販売できるようにする

- ・女性経営者、女性起業家さんの美肌**UP**、売上**UP**をサポートしたい。

- ・多くの方が食の大切さに気づき、各々がセルフケア出来る世の中をつくる

- ・集客をシステム化して、アンチエイジングケアを広めたいです。

- ・嫌われる提案者ではなく求められる提案者になりたいです

- ・必要な人に届けて、一人でも多くの方のお役にたちたい

- ・単価高くて、厚いサポートでやっていきたい

- ・セールスの苦手意識を克服したい

- ・売り上げアップ

©SatomiMizuno

貢献

役に立ちたい

“セールスカ”があると・・・

売り込まずに売れるようになる

自分の商品意外にも売れるようになる

人間力が磨かれる

人に好かれる

好きなことができる時間が増える

何度でも売れるので売ることが楽しくなる



“セールス”

あなたのビジネスにおいて

どれくらい重要ですか？

(なぜ売るのが？)

【売り上げ】

$$\text{売上} = \text{成約数} \times \text{顧客単価}$$

【売り上げ】

人 + 商品

(人=自分とお客様)

【売り上げ】

$$\text{売上} = \text{成約数} \times \text{顧客単価}$$

セールスは
ビジネスに置いて必要不可欠！

セールスしなかったら
セールスで成約しなかったら、売り上げは**ゼロ**！

潰れないため

生活していくため

お客様の役に立ち続けるため

【目指す年商別必要なスキル】

年商0～**200**万円

自己啓発・書籍・マインド・スピ

【目指す年商別必要なスキル】

年商**200**万円～**800**万円

集客・**セールス**

【目指す年商別必要なスキル】

年商**1000**万円～**2000**万円

ローンチ・広告

【目指す年商別必要なスキル】

年商**3000**万円以上

チーム化（集客・セールス自動）

【目指す年商別必要なスキル】

年商**1**億円以上

自動化

売れる人
= “売ることが上手い人”
ではない！

(1日目復習)

「セールス力をアップさせるために
必要なことはテクニックではなかった」



(1日目復習)

「そもそもセールスって何？」

“困っている相手を喜ばせること”

“困っている相手を救ってあげること”

“思いは「原因」 人生は「結果」！”

=あなたの「今」は「思い」が原因

*心構え、思い込み、信念

あなたが「セールス」を
どのように考えているかが
「結果」になる

(売れる売れないが決まる)

お客様の理解！！

(1日目復習)

人が物を購入する際に買っている

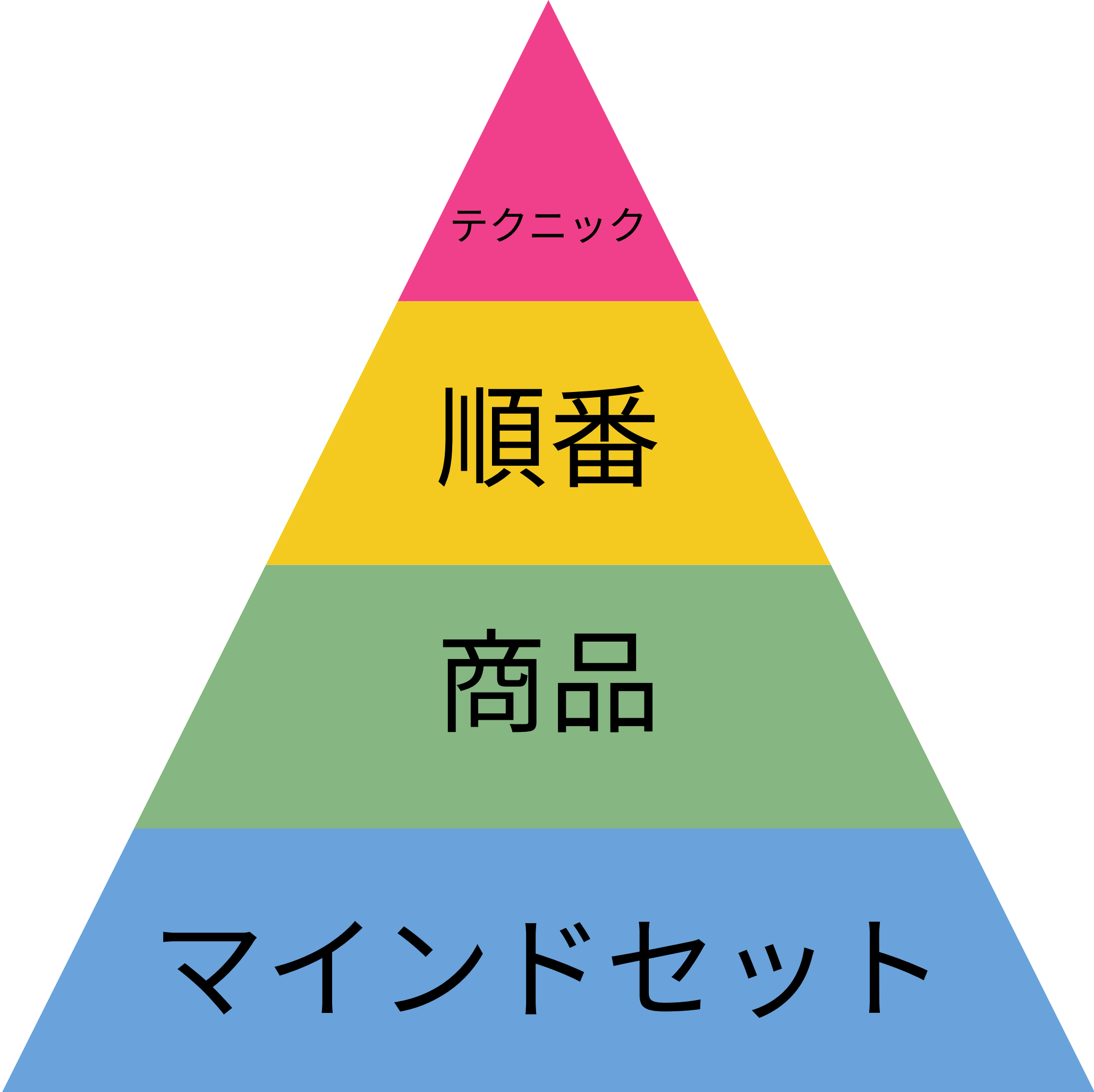
3つのもの

「改善」 「体験」 「感動」

ー2日目ー

ストレス"0"セールスピラミッド





準備

マインドセツト

同じ場所、同じことをしても
売れる人と売れない人がいる
なぜ？

売れる人

他者目線

(貢献・愛情・相手の変化や可能性)

売れない人

自分目線

(売り上げ・苦手意識・テクニック)

自己嫌悪・自己否定＝“自己中”

何も売らずに変えることは
殺人と同じ！

考え方（マインドセット）
の違いだけ！

テクニックは「短命」
考え方「永遠」

アフリカ営業に来てしまった
営業マンのお話

売れる人：

「チャンス！！」

「やった！みんなより売れる！」

（靴文化を創る！）

売れない人：

「みんな裸足（文化）だから売れない・・・」

商品

【強い商品】

誰がターゲット

どんなノウハウ・商品

得られる未来は？

他との違いは？

ライバルは？

ネーミング

【強い商品】

コンセプト

提供内容

特典・サポート内容

期間

安心サポート

価格・決済方法

アップセル・ダウンセル

順番

【トレーニング】

自分が「好きなもの」を次の順で
人に伝えてみよう！

【トレーニング】

現状の課題（不）の提示

課題（不）の解決策（原因）

解決策の詳細（商品・サービスの紹介）

解決後の変化（ベネフィット）

テクニツク

NO DEAL!

必要な人にだけ

必要なタイミングで

お客様の問題解決に繋がる商品を！

「商品を買うとどんな喜びがあるか」


**「商品を買わなければ
どんな恐ろしいことがあるか」**

しっかり伝える！プロとして！

絶対NG!!!

「いかがでしよるか？」

セールスは
“売り込み”ではありません！
「商品売る」ということは
とても誇り高い仕事



【お願い】

以下の**3**つについてコメントください。

- ① 本日学んだこと
- ② 3日目に期待すること
- ③ 聞いてみたいこと