

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 3日目

ノーストレス質問術
98%セールスフロー
を紹介！

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

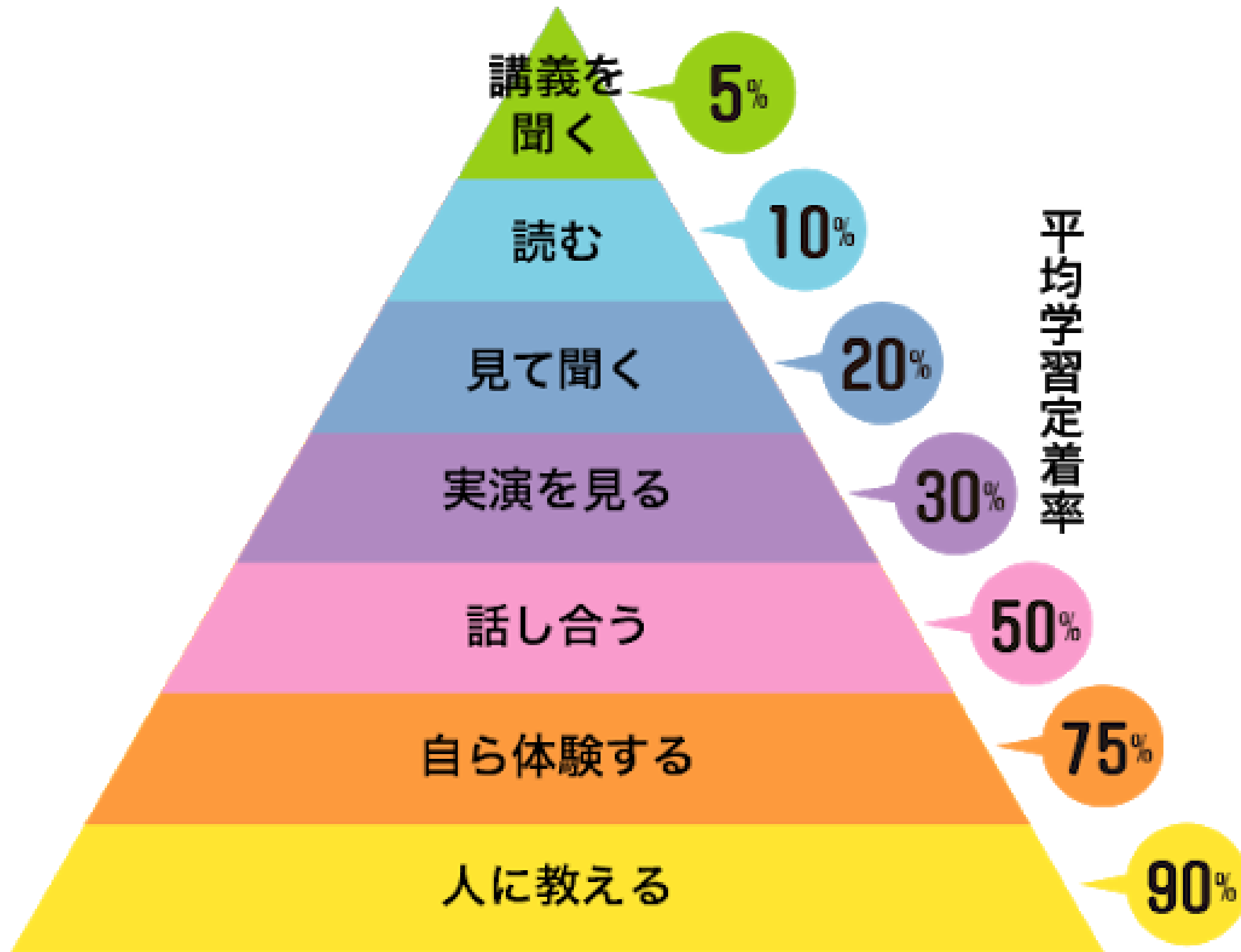
頭の中にある知識を一旦空っぽにして聞いてください
(前提は邪魔になります)

「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

栗原由美子 🌸 · 0:55

①売れる人＝売り込みが上手い人 ではない！

想いは原因 人生は結果

今の現状は過去の想いや信念の結果なんですね！マインドセットをしっかり持っていきたいです ✨

人は選択した意思を貫こうとするトリガーがある事は、初耳でした！

小さなイエスをとるのと似てる感じですかね 💡

②成約率98%の方が他の方と大きな違い

ノーストレス質問術たのしみです ✨

③水野さんは、結構な分割をご希望されるお客様の対応はどうされてますか？

水野さんが最後の方で話されていた、A or Bの質問の時、AとBの内容は、本当にあるコンテンツを並べるんですか？

それとも本コンテンツの売りが比較できるものを仮に作って対象にするイメージですか？

超いいね！ · 返信する · 21時間前



永井悦子 🌸 · 0:07

①・お客様の役に立ち続けるためにセールスが大事

- ・マインドが大切
- ・テクニックは短命考え方は永遠
- ・NODEAL取引しない
- ・セールスはとても誇り高い仕事
- ・二者択一で決めてもらう
- ・自分の問題と認識してもらう

②お客様の理解を深めるための質問の仕方

③サロンの次回ご予約は、1度帰られると次に繋がらないことが多いので、目の前のお客様が迷っている時（時間がない、お金がないの思い込み）にどんな言葉をかければ良いのか知りたいです。

一日目の講義への質問がわかりくかった件ですが、昨日のライブの中に答えがあったので大丈夫です。ありがとうございました。

超いいね！ · 返信する · 1時間前





奥迫陽子 🌸 · 1:06:13

☆本日学んだこと

いかがですか？はNG

自分にとって何が良いの？自分事として考えられる。認識できるようになると買いたくなる。

もしもこれを受講するとしたらAが良いですか？Bが良いですか？

自分の仕事は誇り高い仕事と思う事

買って買って～は説得で、フォーユーなのが納得。

お客様の役に立ち続けるため

あなたの今は思い込みが原因

売れない人は自分目線

売れる人は他者目線 相手の身になって聞いている。

テクニック：no deal 取引しない この人に売る、この人に売らないと決める

やる、と言いながらやらない人はお客様にしない

☆3日目に期待する事

クロージングの時が一番緊張します。

お客様とのお話の中に絶対にこれは伝えておきたい、という事項はありますか？（あ、これは質問になるかも・・・？）

☆質問です

美容室でのイベントで、お客様と初対面で10万円の商品が売れた所を見た事があります。

何度もお客様と接触していたわけでもないのになぜ売れたのか・・・いまだに不思議です。本部の講師が施術をしました。その時、事前準備としてサロンのSクラスとAクラスのお客様をピックアップしてその中から13名の方にイベントに来て頂きました。

売上は80万でした。松10万円、竹5万円、梅1万円の商品を用意していました。全員が購入されました。その後お客様のフォローをしました但誰一人としてクレームの方はいらっしゃいませんでした。

どんな魅力があったら成り立つのでしょうか？

超いいね！ · 返信する · 1時間前



鮫島 朋恵 🌸 · 8:51

①学んだこと

- ・ 売れる人＝売るのがうまい人 ではない
- ・ 思いは原因、人生は結果
- ・ 売れない人は自分目線。自己嫌悪、自己否定＝自己中
- ・ 人は親身になって聞いてくれる人に興味を持つ
- ・ テクニックは短命、考え方は永遠
- ・ NO DEAL。必要としているお客様だけに売ると決める。
- ・ 「いかがでしょうか」は自信のなさがでてしまうので絶対NG。2者択一で質問する
- ・ 「商品売る」ということは誇り高い仕事。
- ・ セールスのほとんどは質問。自分がしゃべりすぎると売れない。

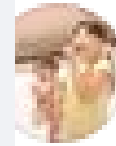
②3日目に期待すること

まだまだお客様目線に慣れていないな、と感じたので少しでもお客様を理解できる、自然な質問の仕方を学びたいです。そして自信のなさを払拭したい！

- ・ お客様の本当の「欲しい」が気づける質問の仕方を知りたいです。

③2者択一の質問は、何となくお客様を追い込んでしまわないか？という感覚になってしまうのですが、そう感じない為の質問の仕方はあるでしょうか。

超いいね！ · 返信する · 4時間前 · 編集済み



下坂 栄里子 🌸 · 1:01:29

①テクニックは必要ない

売る側のマインドが整っていることが大事

経験も大事

売る時点で、買って欲しい理想の人と、買わないで欲しい人を明確にしておく

相手の課題、お客様の課題や解決したいことをしっかり確認すること

自分の商品に自信を持てると商品はすんなり売れる

No Deal！！

良質なサービスをお客様の言葉を聞いてしっかり作り、自分の条件に合う人にだけ販売する。

②徹底的にノーストレス質問術や今回のストレス0セールスを身に付けたい

③セールスに自信がないうちはスライドや資料などを事前に作ってそれに沿ってお伝えしていくのがやはり良いでしょうか？

逆に、セールスに自信が持てたら、スライドなどなくてもバリバリ販売できるようになりますか？

超いいね！ · 返信する · 4時間前



2

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。

お客さまの事を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。

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

“セールス力”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



【1日目】

ビジネスにおける「セールス」の重要性

年商別！磨くべきスキル

ストレス〃0〃セールスとは・・・

お客様が買っている**3**つのもの

【売り上げ】

売上 = 成約数 × 顧客単価

【売り上げ】

人 + 商品

(人 = 自分とお客様)

©SatomiMizuno

【売り上げ】

売上 = 成約数 × 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**！

©SatomiMizuno

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**

©SatomiMizuno

【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

©SatomiMizuno

(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)

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」

【2日目】

セールスの成否を決めているもの
ストレス〃0〃セールスピラミッド4の要素

“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

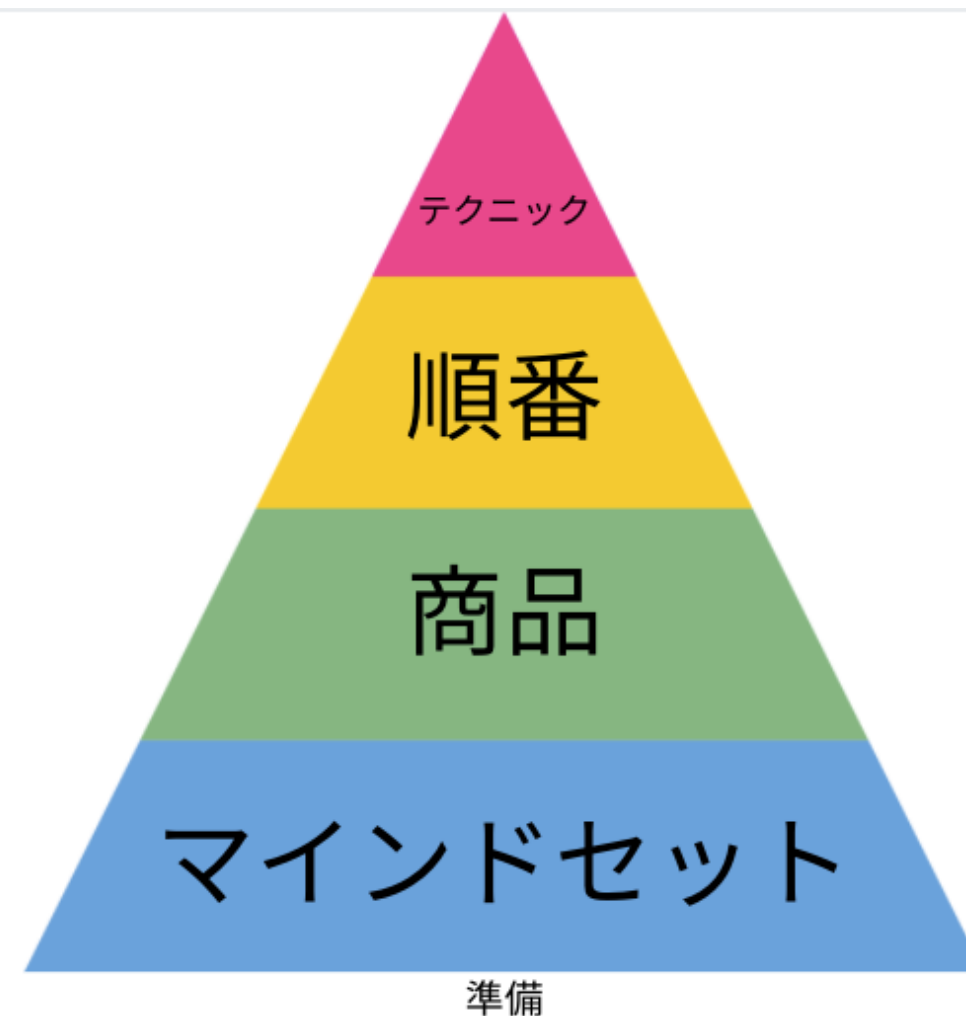
あなたが「セールス」を
どのように考えているかが
「結果」になる

(売れる売れないが決まる)

©SatomiMizuno

お客様の理解！！

©SatomiMizuno



©SatomiMizuno

©SatomiMizuno

売れる人

他者目線

(貢献・愛情・相手の変化や可能性)

©SatomiMizuno

売れない人

自分目線

(売り上げ・苦手意識・テクニック)

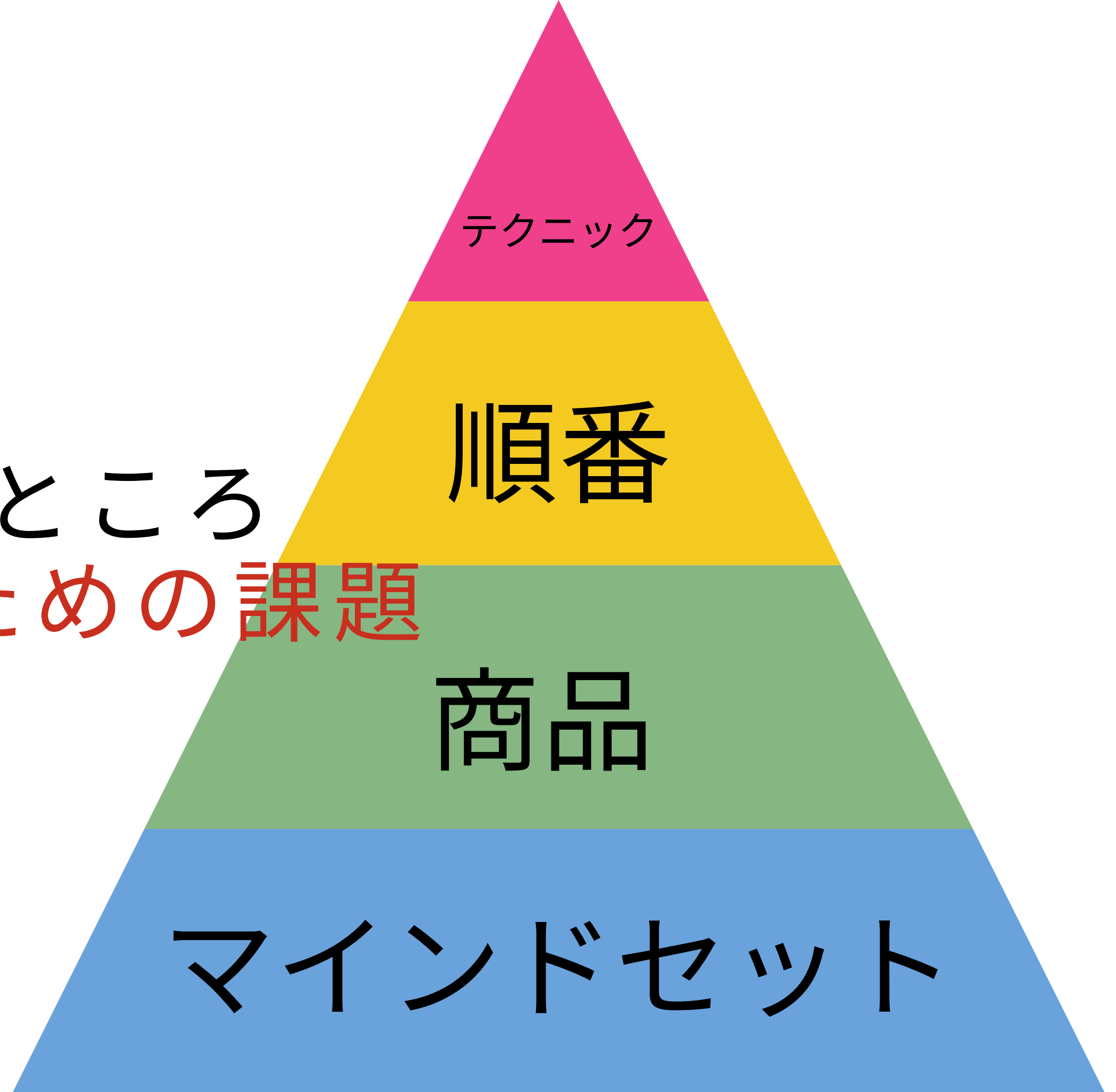
自己嫌悪・自己否定＝“自己中”

©SatomiMizuno

テクニックは「短命」
考え方「永遠」

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

4つの中で弱いところ
= あなたが売れるための課題



準備（マーケティング）

©SatomiMizuno

ー 3 日目ー

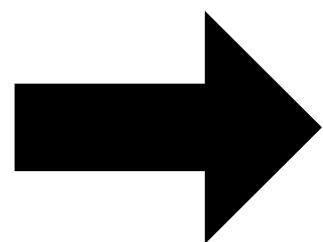
「98%セールスフロー」

「ノーストレス質問術」

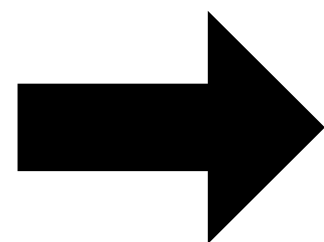


98%セールスフロー

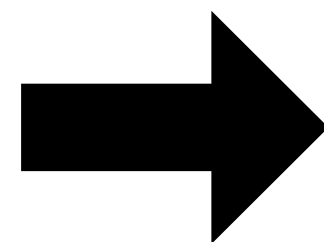
リサーチ



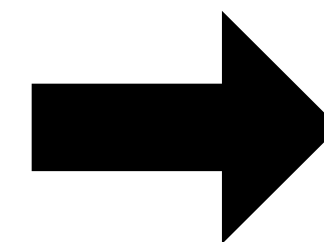
事前トーク



プレゼンテーション

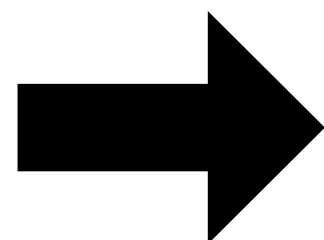


セミクロージング

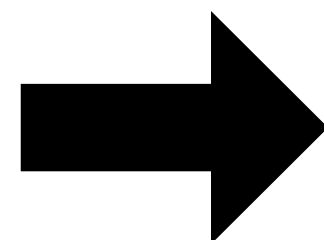


98% セールスフロー

クロージング



コントラクト



バトンナップ

①リサーチ（相手を知る）

②事前トーク（クロージングはここから始まる！）

※決断を促す言葉をかけておく

③プレゼンテーション（商品説明）

④セミクロージング（お金の話をする前）

※付加価値の提案、他社比較

⑤クロージング（金額を提示して選んでもらう）

⑥コントラクト（契約）

⑦バトンナップ（スタートした時のイメージを描いてもらう）



ノーストレス質問術

質問って
何のためにしますか？

相手の情報を聞き出すため

= 問題は何か + 問題認識

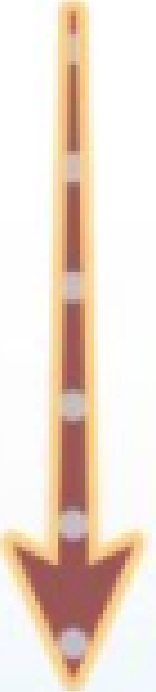
顧客のニーズを引き出す4つの質問





顕在ニーズ

自分が意図的に
意識していること。



潜在ニーズ

自分では意識していない。
脳の中に潜在的に眠っていること。
言われてみれば必要あるかも。



質問→“話してもらおう”

=自分ごと化

狀況質問

問題質問

示唆質問

解決質問



①状況質問

まずは顧客の現状を質問し理解する

顧客の現状の情報を確認する



②問題質問

顧客が抱えている問題を質問し
問題に気付かせてあげる



③示唆質問

その問題の重要性を認識してもらったためにこのまま行くとどうなるかを質問する



④解決質問

理想を質問し

理想の状態をイメージさせ問題を解決してあげる





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変わるとおもいますか？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

あなたの3日間の成長をチェック！

CHECKLIST

- ☒
- ☒
- ☐
- ☐



Qセールスについて困っていることは？

Q現在、セールス力を上げるために取り組んでいることは？

Qセールス力をアップさせること、その緊急度は？

Qセールスするときにどんな気持ちになりそうですか？

Qあなたは「あなただから買いたい」と言ってもらえそうですか？
たとえ高くても。

お客様が大切な親友だったら・・・

大切にしている親友が、
お客様になるとしたら？

どんな商品を作り
どんな売り方をして、
どんな商売をするだろう・・・

大切な親友に、その商品を売るだろうか？
大切な親友に、その売り方をするだろうか？

どの考え方が原点にある人（会社）は、
お客様と深い信頼関係を築くことができる。

信頼のあるところでしかビジネスは生きられない。

「お客様は大切な親友」

そう思ってビジネスをしていたら、間違いない。

「売れるセールス体験」・・・
まだ続きます。

本日 12 時より！ライブで！

ストレス“0”セールス
2日間で売れる体質をつくる
“売れるセールス体験実践講座”

（2021年1月開催）についてご案内します。

実践講座にご参加の皆さんには・ ・

- ・ 厳選！「セールス」参考書籍！
 - ・ 4つのブロックを完成させてお客様からYESを引き出す！売れるセールスMAP
 - ・ 課題がまるわかり！セールスプロセスチェックシート
 - ・ ビジネスに強くなるマインドセット集！（完全版）
 - ・ お客様のことを120%理解できるようになる！
- クロージングまでノーストレス！17個の魔法の質問テンプレート

・ 反論処理BOOK

サポート特典としてご用意しています。

Q & A

3日間ご参加いただき
ありがとうございました！

Thank you!





【お願い】

3日間のご感想をください♡

参加目的、振り返り、学び、気づき
身についたこと・できるようになったことなど

＊締め切り期日：12月18日（金）
グループへ残存権利をプレゼントします！



正確な顧客ニーズを引き出す、ミルトーク質問パターン集

【商品・サービスのニーズ】

→購入・使用の理由を聞く

なぜ〇〇を購入しましたか？

→現状の悩みを聞く

〇〇で悩んでいる事について、できるだけ詳細に教えてください

→不満を聞く

〇〇についての不満はなんですか？

→希望を聞く

〇〇について、こうだったら良いのに、という希望はありますか

→ホームページに掲載して欲しい内容を聞く

〇〇のホームページに載せてほしい情報ってなんですか？

→使用感について聞く

〇〇を使ってみて、その感想をお聞かせください