

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 1日目



ストレス“0”
セールスとは

まずはじめに

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

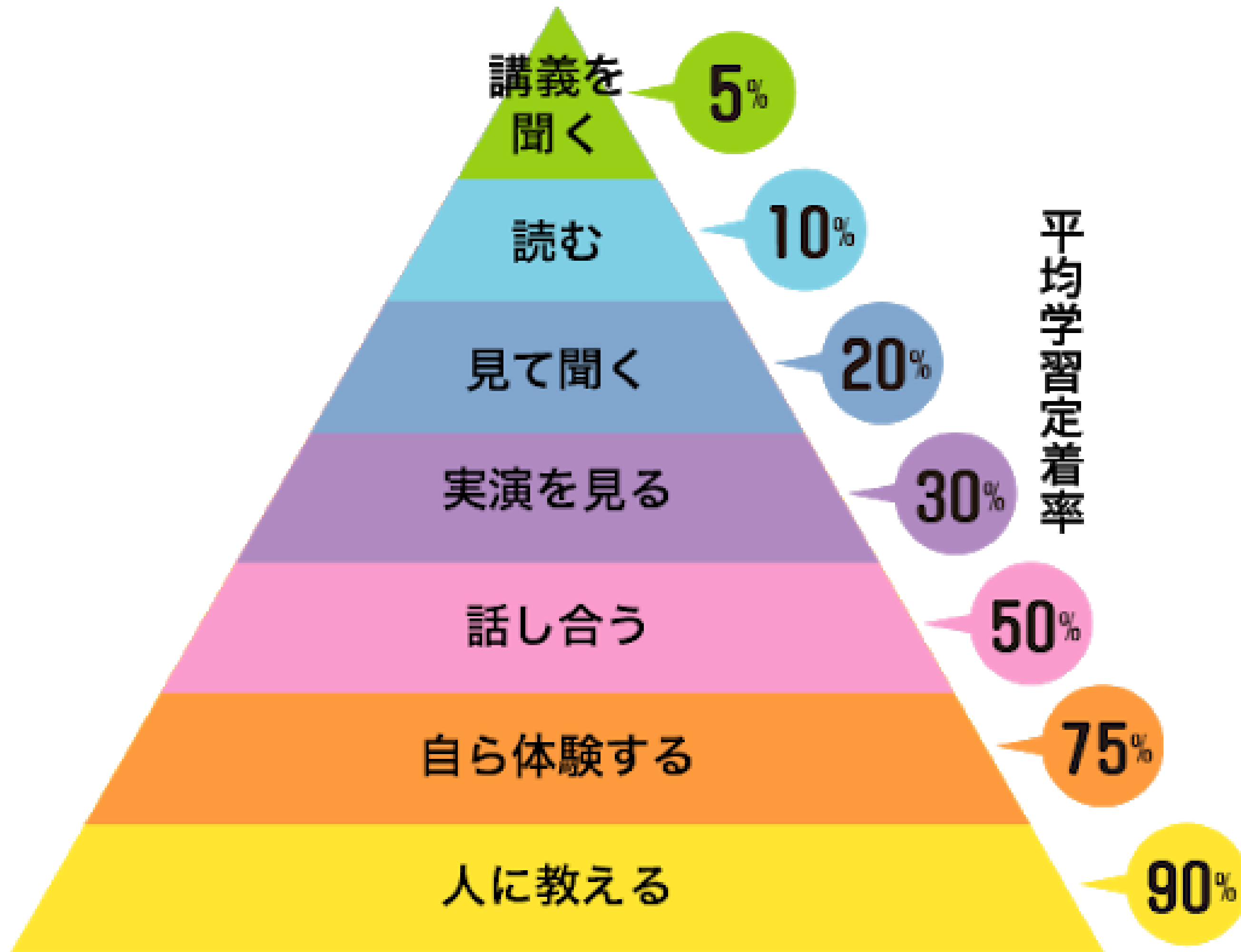
頭の中にある知識を一旦空っぽにして聞いてください
(前提は邪魔になります)

「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



受講日 月 日
お名前

◇ビジネスにおける重要度の確認

◇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

・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？

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？

◇講座前の筋トレ（講座の学びが深まる2つの質問）

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？

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？

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りますか？実現したことはどんなことですか？

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。特にテクニカル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。

- ・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

“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？

【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)

【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

もっと売れるようになるため
必要なこと知りたいですか？

TOP SECRET

(事前筋トレ)

Q.あなたはセールスする時に、
どんな気持ちになりますか？

(事前筋トレ)

Q.あなたはどんな人から
商品を買いたいと思いますか？

この2つの質問に対する答えが
全てです！

私がセールス力をあげることに 目覚めた理由



27人にオファーして
成約“1人”・・・

自力でセールの本を読み漁る！



スキルは磨かれなかった・・・



そこで出会ったセールスのプロ

トップセールスが集まる企業2社
からスカウトいただくまでに！

プロから私が学んだことは

発声練習・表現力・経営学
身だしなみ・笑顔

気づいたこと

「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」



スティーブ・ジョブス

“美しい女性を口説こうと思った時、ライバルの男がバラの花を10本贈ったら、君は15本贈るかい？

そう思った時点で君の負けだ。

ライバルが何をしようと関係ない。

その女性が本当に何を望んでいるかを見極めることなんだ”

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

テクニックなんて磨いている
場合ではない。

その前に「お客様の理解」

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」

明日は

これが理解できれば、セールス力が磨かれ

成約率がアップする！

「ストレス〃0〃セールスピラミッド」

についてお話します。



【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**2**日目に期待すること
- ③聞いてみたいこと