

スクール

【第9回】

オンラインセールス

プログラム

- 1、セールスとは？
- 2、オンラインセールスのシナリオ作成
- 3、断られた時の対処法

1、セールスとは？

何よりも教育が大切！

教育がなくては
絶対に売れない！

ビジネスとは？

集客⇒教育⇒セールス

教育がある程度できてからのセールス

「セールスとは●●」
イメージする言葉を入
入れて下さい。

相手に気持ち良く
申し込んでもらうこと！！

売り込みでない！

変わるきっかけを提供する！

良いサービス

<セールスでよくある失敗>

~~説得ではない!!~~

気づいていない“ニーズ”に
気づいてもらおう、引き出す

<お客様の興味>

~~サービスの内容~~

自分のベネフィット
自分がどうなれるか？
自分の理想的な未来

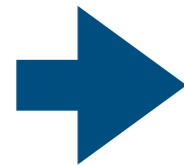


(2、理想の未来・夢・目標)

理想の未来・夢・目標を叶えるための
具体的な行動提案・解決方法

1、現在の
問題
課題

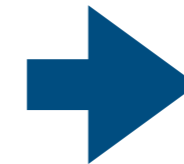
現実



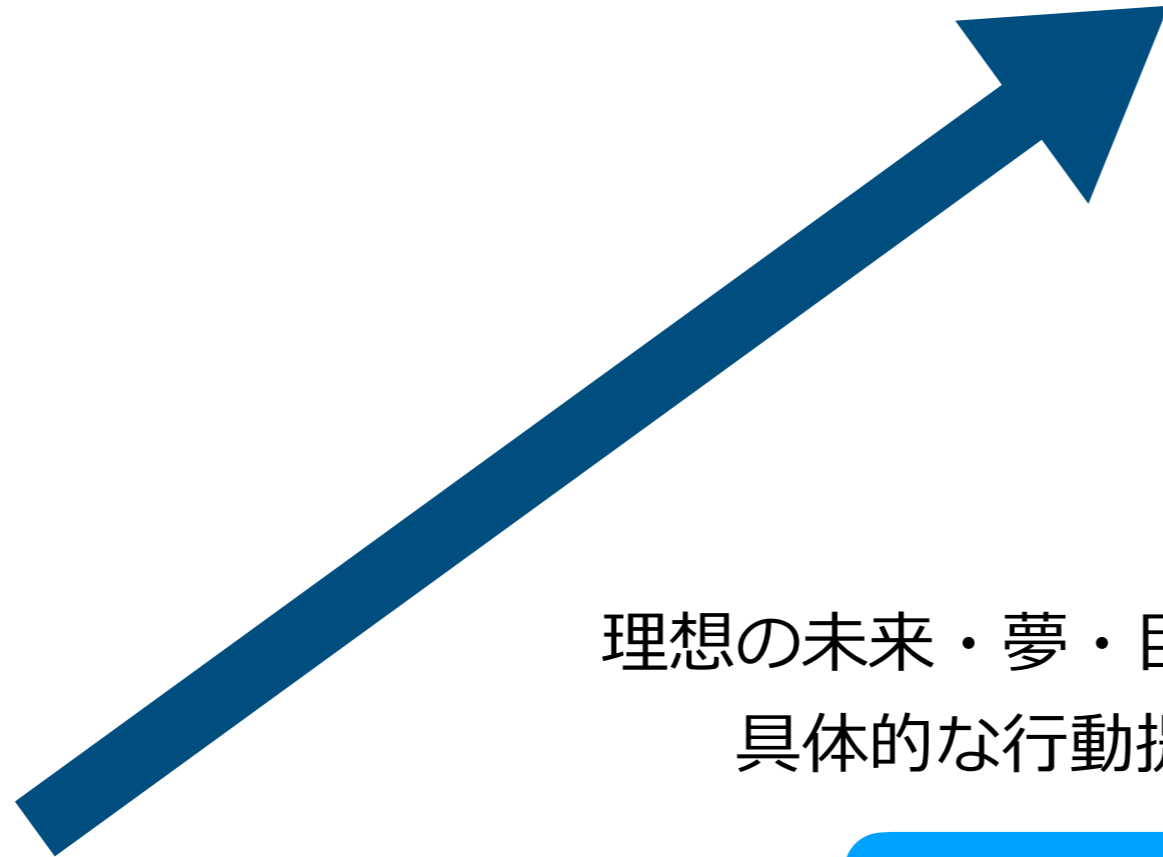
理想の
未来のイメージ

ギャップ

ギャップを埋めるのが
私のサービス



行動



- 私にでもできる
- 簡単そう
- でもやり方がわからない

という感情にさせることが重要

【ワーク】

- 1、お客様の現状・悩みは？
- 2、理想の未来は？

2、オンラインセールス シナリオ作成

テンプレートを使い セールスシナリオ作成

3、断られた時の対処法

断られるパターン 商品を買わない理由は

- ・自分でできそうだから
まず自分でやってみる
- ・お金がない
- ・今じゃない
- ・他の講座を受けている
- ・家族に聞いてみる

ノウハウを教えすぎない。