

5ステップ 天才セールス養成講座

～ 脳の取扱説明書・NLPで売上を10倍にする！～

●研修効果●

セールス、成功の正攻法である5ステップが身につく
お客さまを購入に導く“言葉の魔術”が身につく
視線解析や暗示など、高度なセールススキルが身につく

対象	営業
人数	20名（最適人数）
時間	6時間×5日
	ご要望に応じ、1日短縮版 などご提案ができます



ステップ① ラポール構築	UNIT1 5ステップ・セールスフロー	UNIT2 ラポール構築	UNIT3 購買クライテリアの発見	UNIT4 傾聴スキル
	<ul style="list-style-type: none"> 5ステップ・天才セールスフロー NLPとは（Neuro Linguistic Programming） 相手に合わせて売り方を変える ラポール上手なセールス事例 	<ul style="list-style-type: none"> ラポール作り五ヶ条 Q：どんなとき、お客様を批判したくなりますか？ Q：どうしたら、お客様の関心事を聞き出せますか？ Q：どうやって、お客様を良い気分にするか？ 	<ul style="list-style-type: none"> マッチングでお客様に合わせる バックトラッキングでお客様の話しを伝え返す 信頼関係を築きやすい位置 ラポール実習 購買クライテリア 	<ul style="list-style-type: none"> 3つのききかた 5段階の傾聴 購買クライテリア・傾聴実習

ステップ② 情報収集	UNIT5 NLPタイプ	UNIT6 NLPタイプの見分け方	UNIT7 タイプ別の説明実習	UNIT8 タイプ別セールストーク
	<ul style="list-style-type: none"> 無意識レベルの心のクセ NLPタイプ 快樂追求型 VS 苦痛回避型 タイプ別プレゼンテーションの違い 	<ul style="list-style-type: none"> 購買クライテリア & 購買動機 実習 代表システム 優先代表システムによる意思決定の違い 優先代表システムの見分け方①（視線解析） 優先代表システムの見分け方②（態度解析） 	<ul style="list-style-type: none"> 大枠型 VS 詳細型 大枠・詳細による提案順序の違い 商品（サービス）説明実習 類似型 VS 相違型 反論好きのミスマッチャー 	<ul style="list-style-type: none"> 外的基準型 VS 内的基準型セールストーク 商品（サービス）説明実習 能動型 VS 受動型営業サポート 意思決定できない担当者 実習

ステップ③ プレゼンテーション	UNIT9 セールスの仕事は質問	UNIT10 苦痛回避モデル	UNIT11 快楽追求モデル	UNIT12 暗示のパワー
	<ul style="list-style-type: none"> ・セールスに対するイメージ ・お客様を追いかけない ・セールスの仕事は、適切な質問をすること 	<ul style="list-style-type: none"> ・質問で、苦痛を回避させる ・1. お客様の苦痛を発見する 実習 ・2-1. お客様に過去の苦痛を感じてもらおう 実習 ・2-2. お客様に未来の苦痛を感じてもらおう 実習 ・3. 苦痛を回避する対策の必要性に気付いてもらおう 実習 ・苦痛回避モデルのまとめ 	<ul style="list-style-type: none"> ・質問で、快楽を追求させる ・1. お客様の苦痛を発見する 実習 ・2. お客様の快楽を発見する 実習 ・3. 商品(サービス)を快楽の追求に役立たせる 実習 ・快楽追求モデルのまとめ 	<ul style="list-style-type: none"> ・言葉で五感を刺激 ・ホット・ワードで感情を刺激 ・言葉と声と身体で伝える ・期待暗示の効果 ・健忘暗示の効果 ・記憶暗示の効果 ・主語を省略して客観性を演出する ・普遍数量詞を使って説得力を演出する ・前提話法で購入を周知の事実とする ・命令暗示で要求を伝える

処理 ステップ④ 反論	UNIT13 反論とは	UNIT14 反論処理の基本フロー	UNIT15 メニュー・クエスチョン	UNIT16 リ・フレーム
	<ul style="list-style-type: none"> ・反論に対するイメージ ・反論を肯定的に受け止める 	<ul style="list-style-type: none"> ・反論は情報収集のチャンス ・反論処理の基本フロー ・反論を未然に防ぐ 	<ul style="list-style-type: none"> ・メニュー・クエスチョン実習 ・代弁による自己説得 	<ul style="list-style-type: none"> ・リ・フレーム実習 ・プライスサンドウィッチ実習

ステップ⑤ クロージング	UNIT17 クロージング	UNIT18 5ステップ・セールス実習	UNIT19 5ステップ・セールス実習	UNIT20 明日からの行動宣言
	<ul style="list-style-type: none"> ・購入を前提に話を進める ・ダブルバインドの質問実習 ・クロージングは再確認のプロセス 	<ul style="list-style-type: none"> ・実際の商品やサービスを元にロープレ 	<ul style="list-style-type: none"> ・実際の商品やサービスを元にロープレ 	<ul style="list-style-type: none"> ・行動計画書の作成 ・行動宣言の作成 ・行動宣言のプレゼンテーション ・他者からのフィードバック ・まとめ

5ステップ・天才セールスフロー

