

# 売り込まないセールス 7つのステップ

～億を稼ぐ起業家が実際に使っているテンプレート～

エンジョイプロフェッショナル倶楽部

主宰 松村ヤスヒサ

# 売り込まないセールス

- 相手に語らせるので売り込みを感じさせない
- 相手が自分の言葉で自然と納得する
- 口下手で話すのが苦手でも売れる
- シンプルな質問を投げかけ、確認をしていくだけ
- 相手の明るい未来を提案する救世主となる

# 売り込まないセールス 7ステップ

- 悩み、願望を聞く
- 現在の取り組みを聞く
- 敵の特定
- 問題の根源
- 解決策の提案
- 興味の確認
- 具体的な興味ポイント

# 売り込まないセールス①

## 【悩み、願望を聞く】

人は、なぜ商品を買うのか？

→悩みを解消する・願望を叶えるため

**持っている悩み・願望を聞き出す**

# 売り込まないセールス②

## 【現在の取り組みを聞く】

悩みを解消する・願望を叶えるために  
現在何らかの取り組みをしているはず

**解決のために自分で努力している  
ことを聞き出す**

# 売り込まないセールス③

## 【敵の特定】

現在の自分の取り組みは、あまり上手く

いっていないくてジレンマを抱えているはず

**取り組みが上手くいっているか聞く**

→ **(9割方上手くいっていない)**

**その原因を論理的に叩く**

# 売り込まないセールス④

## 【真の問題の明確化】

問題には必ず根源的要素が存在する

**問題の根源を深く探る**

# 売り込まないセールス⑤

## 【解決策の提案】

商品は出さず  
解決策を示す

# 売り込まないセールス⑥

## 【興味の確認】

本人の口からYESを引き出しておくため  
「興味があるか？」を確認する

# 売り込まないセールス⑦

## 【具体的な興味ポイントを聞く】

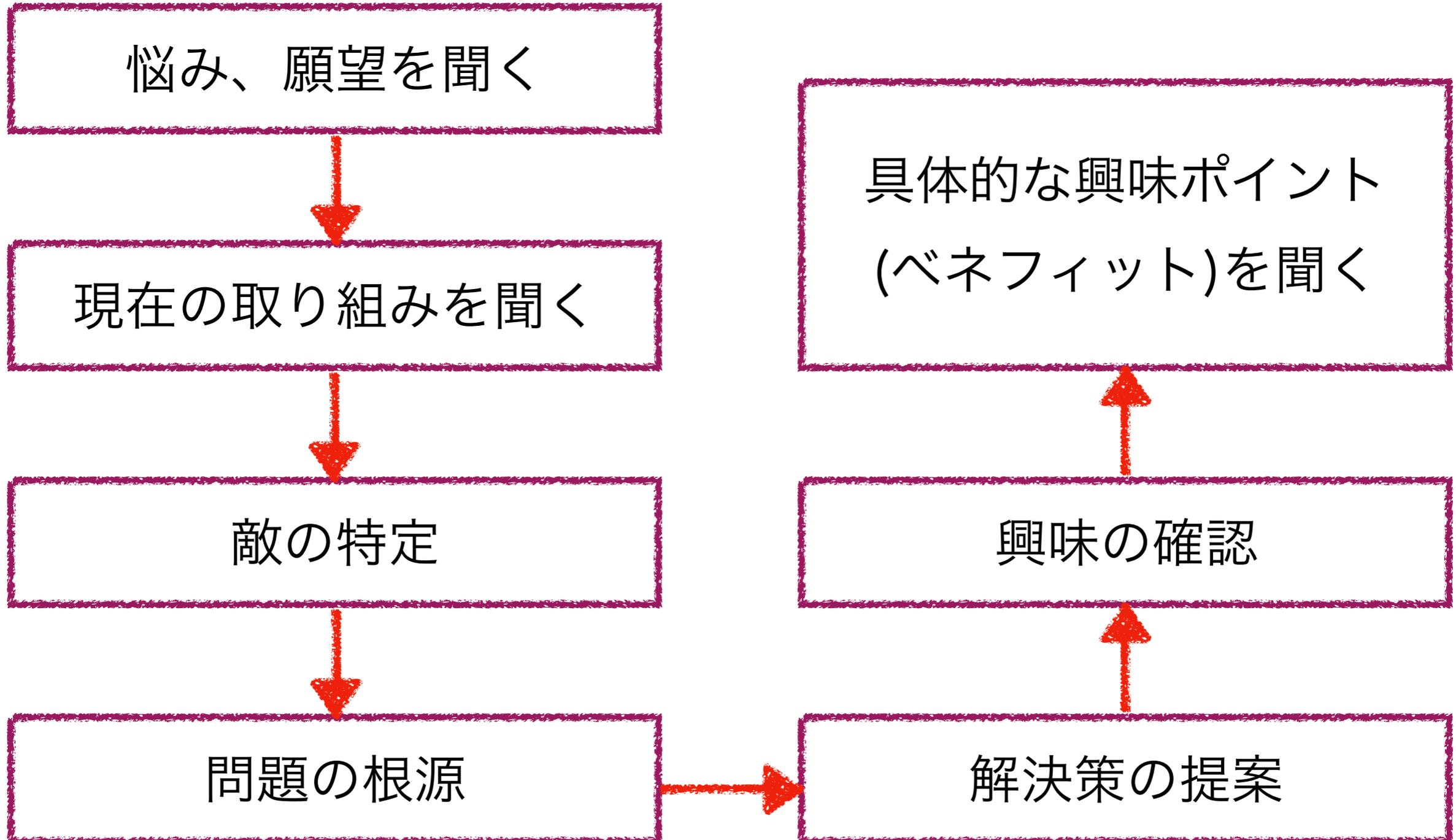
興味に集中させるため

具体的な興味ポイント（ベネフィット）

を相手本人の口で語ってもらおう

十分語ってもらったら→選択肢を提案

# 売り込まないセールス7ステップ



# 高単価セールスマインド

- あなたが稼がなければ、お客さまを救うことは出来ない  
あなたが豊かにならなければ、お客さまを豊かには出来ない
- あなたの商品にお金を払わない人は、そもそもあなたのお客さまではない
- あなたが売らなくても、見込客は別の商品を買う
- 価格の高いものほど、お客さまを変化させる大きなパワーを秘めている

**お金＝エネルギー**