

目次

クロージングを極めたら成果は勝手に出る・・・P2

最強のクロージング+ α ・・・P2

最後に...。・・・P4

《成約率をぐっと上げるクロージング3パターン》

今回は、成約率をぐっと上げるクロージング3パターンについてお伝えしていきます。クロージングは非常に大切になります。ここが極められれば、他のセールスの成果をずっと大きくしてくれます。必ず最後まで主張して役立ててみてくださいね。私自身ここを大切にしてから成果がぐんと上がりましたので、ここは是非しっかり学んでいただければと思います。

◇クロージングを極めたら成果は勝手に出る

ここを実践してから常に安定して継続的に成約率を伸ばし続けることができます。このことがいかに大切かをあなたに心から伝えたいと思っております。

クロージングのコツ：いかに『買いたい』という状態にあなたの商品の魅力をインパクトをもって伝えることが出来るか、そしてそれを所有した時に未来をしっかりとイメージしてもらえているかどうか、になります。

これが非常に大事な部分になります、相手の買いたいと思うかどうか、この感情を動かすことを徹底的に意識してみましょう。

◇最強のクロージング

あなたは買いたいそう思ってもらえるような未来をつくらなければなりません。未来を作るためにも商談の内容やスクリプトをしっかりきめておくことが大前提となります。

○パターン1：チャレンジ

当然のように チャレンジしますよね？

お客さんをほしいという状況下で、じゃあ一緒にチャレンジしましょうっていう形になります。だからクロージングっていうよりもやるのが当たり前という状況になります。

例) 歯医者さんは特にそうです。次はいつ来てくださいますかと言われますが、次来ることがもう当たり前ということになります。

私たちが別に歯医者さんみたいにあっていいわけですが、やってはいけない、というわけではありません。当たり前のように、契約するというのが1つのパターンでもあります。

○パターン2：未来のイメージ

- ・もし今日、決断しなかった場合どうなりますでしょうか？
- ・〇〇さん、もしも決断してチャレンジしたとしたら未来どうなりそうですか？
- ・この商品を購入したとしたら、こういう未来がありますよね、もしなかったらどうなりますかね？

『これはあった方が良いでしょう？』というような感じの流れになります。

どっちの未来が魅力的かというのを明確的にイメージさせてあげましょう。

これもすごく使えますので是非使ってみてください！

○パターン3 質問から無言

『何か質問はありますか？』と聞いた場合、だいたい質問にはお答えする方が多いと思います。『ではご契約されますか？』という質問には、だいたいというかほぼ無言の状態が実際は多いです。

そういう場合は、しっかりと相手の言葉を待ってください。

重要：相手の言葉を待ちましょう！

相手に基本的な決断をさせたい場合、時間がかかるのは当たり前です。どんな風に思っているのか、というそう言った気持ちを引き出させてあげてください。

※おまけ！

①「〇〇さんの気持ちはどうですか？」

⇒これがお金とかで迷っている人に対してでしたら、気持ちを確認させてあげてください！

気持ちってすごく大事です。本当はすごいやりたいんだけどなっていう状態で迷っているとしたら、その気持ちを大事にさせてあげてください。その次につながっていきます。

②「お金よりも気持ちを大事にした方が上手く行くと言われていますが、どうされますか？」⇒本当に気持ちは大事です、あなたの感情が、そこを大事にしてあげてください。

③「3人に2人はご決断されてます、〇〇さんはどうされますか？」

⇒こちらは結構みんなやっていますよという風にしてあげると、相手も安心して決断することが出来る状態になります。

◇最後に...

本当に大事なところになっていきます。

是非しっかりここは磨き上げていただければなと思っています。

上記のパターンを常に意識してクロージングに臨んでみてください。

何回もすることにより、どんどん上達を実感できます！

では最後まで今回もご覧いただきまして本当にありがとうございました。

皆さんの成果と幸せと豊かさをいつもお祈りしております。

どうもありがとうございます。