



たった5枚！読むだけセールスパターンフレーム 2020 [1]自分発明研究所 20/02

このフレームは読むだけでセールスとコーチングスキルが自動的に上がります。コーチングとは願望実現のスキルです。コーチングのスキルはたくさんありますがこのセッションを繰り返すことで以下のスキルが自動的にできるようになります。

1：イメージ力 2：質問力 3：信頼構築力 4：非言語メッセージ（感情での繋がり） 5：価値観 6：目標設定法
7：原則とイメージ 8：マインドセット その他 事前理解 計画

1 事前準備

事前アンケート読み込み インカンテーション

STEP 1 事前アンケート読み込み

STEP 2 エネルギーをあげ、「この人は私のすでにクライアントであるという」未来の思い込みを作る

STEP 3 確信ある状態を作る（一番下のコラム参照）

2 ラポール

STEP1：感謝

今日はお忙しいなかいらしてくださいまして本当にありがとうございます。（握手など）

アンケートにも真摯にお答えいただきありがとうございます。

〇〇さんよくここまで向き合ってくださいましたね。ありがとうございます。（強く承認）

STEP2：自己開示

事前アンケートから質問し、自己開示する。相手と同じ悩みを体験したことをリサーチし準備しておく。「私も同じで〇〇な体験をしました。〇〇さんと似た部分を感じましたが〇〇さんは△△だったんですね。本当すごいなあと感じていました。」（共感）

（共通点を探す・秘密の共有・マニアックな箇所程よい・借金・恋愛・秘密）

秘密の共有 否定はNG 相手に合わせた自己紹介 ストーリーテリングを学ぶことをお勧めする。

成功者は自分の物語を自由自在に目の前の状況に合わせてはなす

ポイント：自己紹介は長く話しすぎない。相手の過去に合わせる。

共通点をピックアップして共感する程度にする。

3 セッションの意図

STEP1：始まり→「ではそろそろセッションに入っていきますよ」

〇〇さんの言っていることをできるだけ聞き逃したくないので、メモだけ取らせていただきますね。

STEP2：プリフレーム（期待を持たせる）

このセッションでは〇〇さんが普段では考えないことや、答えるのにちょっと時間がかかるような質問をさせいただくことがあります
が、それは大丈夫ですか？ありがとうございます。

また正直な気持ちや直感を大事にした方がセッションの効果も出やすいです。

そのままの〇〇さんの感じたことを是非アウトプットしてみてくださいね。

4・最も大切なもの

〇〇さんが喜びを感じるのは何に対してですか？

〇〇さんにとって成功とは何ですか？

〇〇さんにとって家族とは何ですか？

少し変わった質問をします。これから〇〇さんのことをもう少し教えてください。

（〇〇さんにとっての本当の願望に近づいてゆきます。）

価値観を引き出す質問

〇〇さんは何のために生まれてきたと思いますか？

どんな意味がありますか？ どんな気持ちになりますか？ 今それは見えていますか？

その〇〇さんにとっての人生で、もっとも大切なものは何ですか？

どうしてそれが大事なのでしょう？ それにはどんな意味がありますか？

どんな感情がありますか？どんな気持ちになりますか？

〇〇さんの人生がどうなったら理想的な状態と言えますか？

イメージング &体感

ではここで目を閉じてみてください。その「理想の状態」が実現している状態をイメージしてもらって良いですか？なんとなくでもイメージできたら目を閉じたまま合図をください

そこには今何が見えますか？今どんな気持ちですか？何が聞こえてきますか？

身体への感じはどうですか？そしてその自分を味わってみてくださいどうでしょうか？

本当に実現したい理想の状態と感じていますか？

5 目標設定

3ヶ月後の目標明確化をする

〇〇さん目標設定ってちゃんとしたことありますか？

→「いいえ」の場合 →そうなんです。ほとんどの人が実は目標を明確に立ててないんです。

→「はい」 →〇〇さん。素晴らしいですね。ではもう一度ここで更に明確にしちゃいましょう。

では目標設定のワークをして行きましょう。

今の現状がわからないと最も効果的な目標が立てられないので現状をまずは整理しましょう。

人生は大きく分けて4つの分野に分かれます。

事前アンケートなどでお金に困っている場合での事例（ダイエット・健康・人間関係と別になります。ここではお金にフォーカスしています。）

〇〇さんの事前アンケートやお話を聞いてみてお金が最も必要かと感じましたのでお金について目標をしっかり立ててみましょう。

この質問に答えてみてください。

お金という面で今の現状〇〇さんは10点満点中何点くらいだと感じますか？

→4点です。

そうですか。では今の現状を細かく教えていただいてもよろしいですか？

例えば先月先々月と収入はいくらくらいでしたか？

→15万円です。

そうですか。

ではお金が10点中10点の条件を教えてくださいませんか？

毎月おいくらくらいの収入があったとしたら10点満点でしょうか？

→毎月100万くらいですね。

ではちょっと紙に書いていただけますか？毎月月収100万と。
では達成したとしたら何をしたいですか？
5つ書いていただけますか？

イメージング

仮に達成したシーンをイメージできますか？どんなことしていそうですか？

ここまで出して見て「~~~~~している自分、~~~~~な自分、
~~~~~な自分はイメージできますか？」

そして~~~~~している自分はイメージできますか？イメージしてみてください。  
鮮明にイメージできたら教えてください。

基準（BE）を上げる

目を閉じましょうか。今どこにいますか？周りには誰がいますか？どんな表情ですか？  
どんな気持ちがしますか？その自分を感じてみてください。

そしたらそのままその自分になりきってみて感じてみてもらえますか？

その先には先ほどおっしゃっていた〇〇さんの最高の未来

（さっき出した最高の状態を具体的に言ってあげる）に繋がっている感じはありますか？  
（基準をあげる・設定を変える）

では〇〇さん。昨日までの〇〇さんを客観的にみてみてください。

その毎月100万円という目標を達成できるとしたら、いつくらいのイメージですか？

→5年後？わかりませんね。

→そうですね。そのようにわからないとか、5年後の目標ですとちょっとぼやけすぎていてあまり達成できないことが多いんです。  
でですね。〇〇さん。

私は〇〇さんのその目標が圧倒的に早くなることも可能な手法を知っているんです。

ただ、〇〇さんに合うかどうかは〇〇さんがみてみないとわからないんですが

〇〇さんはその手法に興味ありますか？

→はい

→では私のプログラムをお見せいたしますね。

→あなたのプログラムの説明に入る

7 スライド（あなたのセールススライドでプレゼンテーション）

8 クロージングのないクロージング

- もっとセールスを磨きたい
- 80万円の商品がバンバン売れるセールススライドをみたい
- 自動集客について学びたい
- 在宅でも旅しながらでも稼げるようになりたい
- 30万円以上の商品の作り方を知りたい
- 売っていないのに売ってしまうその秘密を知りたい

そんな方はこちらからお申し込みください。↓↓↓

慶愛義塾 特別無料体験セミナー

お申し込みはこちらから

## コラム

### 3つの確信

①適切な価格設定（自分が「心から安い」と心から言えるような商品パッケージを作ること）

②意図を明確にする →困ったら原点にかえる→「目の前の人の幸せを願う」

=前頭葉 ミラーニューロン

③直前の状態（20-30分 45-60分） →成功の秘訣は 波動 エネルギー

インカンテーションとピークステート〇〇さんにとっての幸せとは??〇〇さんはどのような人生を歩んで来て、両親にどんな風に育てられたんだろう?

無駄に時間をかけない（2時間でおわす）状態が100%じゃないならばセッションはやめる。

### 相手の心に変化を起す質問集（スケッチブックに絵を描くように）

- ・もっと聴かせてもらえますか?・具体的にもう少し聞かせてください
- ・どんな意味がありますか?・どんな気持ちがしますか?
- ・どんな感覚でしたか?・どうなりたいんですか?・どうしたいんでしょうか?

5W1H

どうして、なぜ、誰と、いつ、どのように、どこで