

高単価でも「お願いします」が自然に出る クロージング台本集

高単価商品は、押して売るものではありません。

私にはこれが必要、欲しい！と本人が納得できたとき
未来にワクワクしたときに自然に決まります。

この台本は丸暗記するのではなく、
あなたの言葉に変えて使ってください

今、何が一番迷わせていますか

何かひとつクリアになったら決められそうですか

もし金額のことを一旦置いて考えたら、やってみたいですか

今決めることが怖いのか、始めること自体が怖いのか、どちらに近いですか

今までにも『もう少し考えよう』って先延ばしにしたことってありますか？」

→ YESなら

「今回も同じ選択をしたいですか？」

半年後の自分から見たら、今日どう決めてほしいと思いますか

やらずに半年後も今のままでいる〇〇さん、想像したらどう感じますか？

このまま今と同じやり方を続けるのと、ここで一度しっかり取り組むのと、
どちらが理想の未来に近づけそうですか？

私は〇〇さんなら、ここから変えていけると思っています。

あとは〇〇さん自身が、自分にそのチャンスをあげるかどうかだと思います。どうしたいですか？

〇〇さんが最初に話してくれた『〇〇になりたい』という気持ち、
今も変わっていませんか？

本当はやりたい」人の背中を押すクロージング台本

「やりたいんです。でも……」

そんなふうに、気持ちは前を向いているのに 怖さや自信のなさで一步が出ない人に

・自信がない

「始める前から自信がある人って、実はそんなにいないんですよ。
やっていく中で『私にもできた』が増えて、自信になっていくものだと思います

・失敗するのが怖い

やって失敗するのが怖いのと、やりたかったのに動かなかったことを後で後悔するのと、〇〇さんはどちらが嫌ですか？

・もう少し自分でやってみたい

もちろん、それも一つの選択です。ただ、ここまで自分でやってきて今の状態だとしたら、次は何を変えたら結果が変わると思いますか

・タイミングを待っている

〇〇さんにとって『いいタイミング』って、具体的にどんな状態になった時ですか？
→答えてもらったあと
それは待っていたら来そうですか？それとも、自分で動いた方が近づきそうですか

・私なんかにできるかな…

『できる人になってから始める』んじゃなくて、
できるようになるために始めるんですよ

・過去にも一步出られなかった人へ

今までにも『やりたいけど怖い』で見送ったことってありますか？
→YESなら
その時の選択を、今どう思っていますか？

・最後の背中押し

「やりたい気持ちがあるなら、私はその気持ちを大事にしてほしいと思っています。
もちろん最後に決めるのは〇〇さんです。今、不安を一旦横に置いたら、本当はどうしたいですか？

何度も投資してきたのに結果が出なかった という人には、こんな言葉も使えます。

今『できる自信があるか』じゃなくて、本当はできるようになりたいかで考えたら、どうですか？」

↓

「できるようになりたいです」

と言われたら、

「だったら、そのために私がいるんですよ。一人で全部できるようになってから来る場所じゃないので。」

「できないところがある状態から、一緒にやっていきましょう。」

今の〇〇さんが、『怖いけど、本当はやってみたい』なら、

私はそこを一緒に進んでいきたいと思っています。

本当は、どうしたいですか？

「旦那に相談します」と言われたら

「もちろんです。大きなお金なので、ご主人に相談したいですよね。」

↓

「ちなみに、ご主人が『いいんじゃない？』と言ってくれたら、

〇〇さん自身はやってみたいですか？」

YESなら

「じゃあ、〇〇さん自身の気持ちは『やってみたい』なんですね。」

「ご主人には、今日聞いた内容と、

〇〇さんがなぜやりたいと思ったのかをそのまま話ししてみてください。