

たった150分で、あなたの「セールストーク」が劇的に変わる！

口下手でも売れる！ 完全トークマニュアル体験講座

講師： タイガー尾藤

一般社団法人 実演販売営業支援協会



★ 講座前のお願い ★

オンライン講座の効果を最大限に引き出すために、ご協力お願いいたします。

- ① このテキストを必ず印刷して、講座の際にお使いください。
- ② ZOOMをご利用いただく際は、なるべくスマホではなくパソコンをお使いいただき、通信の安定した環境からご参加ください。
- ③ 講座中はカメラをONにして、顔を出してご参加ください。
外には出せない情報をお伝えいたしますので、お顔が見えない場合、申し訳ないのですがご受講をお断りさせていただきます。
- ④ 受講者の皆様に意見交換する時間がございます。ぜひ積極的にご発言ください！

★ ZOOMに関するQ&A

Q. 途中でつながらなくなってしまった？

A. ZOOMの混雑状況、参加者様の通信状況によっては、通信が乱れることや、一時的にミーティングルームが落ちることがありますが、ほとんどの場合は自動的に再起動します。
しばらく待っても再起動しない場合は、再アクセスしてください。

Q. どれくらい前にアクセスしたらいいですか？

A. ミーティングルームに入ってからお互いの声が聞こえるようになるまで、最大で5分ほどかかることがあります。
開始15分前までのご入室をおすすめします。
ただ、開場時間前にアクセスされても、ご入室いただけません。

Q. どこからアクセスしても良いのですか？

A. 基本的にはそうなのですが、通信環境が不安定だと、途中で途切れてしまうことがよくあります。
ご自宅など通信が安定した場所からアクセスください。
また、前述の通り、講座の中では、受講者様の皆様に意見交換する時間がございます。
声を出せる環境からご参加ください。

Q. イヤホンを用意した方がいいですか？

A. 受講中、実は「音量」がとても大事です。パソコンやスマホによっては、一番大きな音にしても聞こえづらいことがあるようです。
是非！イヤホンをお使いください。

Q. スマホやタブレットから参加してもいいですか？

A. できる限り、パソコンからのご参加をおすすめします。
画面で資料を見ていただきながら講座を進めていきますので、小さい画面では見づらいかもしれません。

また、スマホで長時間ZOOMをしていると、機器が熱くなってしまうたり、電池が途中で切れてしまうことがあるようです。
そのため、事務局としては極力パソコンでのご参加をおすすめしておりますが、
スマホ・タブレットからのアクセスを禁止しているものではありません。

★講師について

実演販売士 タイガー尾藤



4時間で2億5千万円を売上げ、
販売記録日本一を誇る実演販売士。

経歴16年にして少なく見積もっても120億円以上の売上を達成。企業向けの販売セミナーは10年に渡り延べ300社、10,000人以上が受講し、『売り上げに即直結するセミナー』と大好評。10年以上リピートし続けている企業も複数。
『売り手良し、買い手良し、世間に良し』を理念に掲げ、世界中を東奔西走している。



本日のコンテンツに入る前に、
グループごとに自己紹介をしてください。

持ち時間は一人につき1分です。

**一人の自己紹介が終わったら、
必ず拍手をしましょう！**





急に実演販売をすることになってしまった、27歳の私。
ただの売れない貧乏ミュージシャンだったのに、
なぜ日本一の売上を作れたのか？

それは、_____を教えてもらったから。

★あなたはトップセールスになりたいですか？★

お互いをマインドセットしましょう！



まず、講座が始まる前に、下記についてお答えください。
誰かに見せたり話したりする必要はありません。ご自身のマインドセットのためです。

あなたはどんな商品やサービスを販売していますか？

真剣に売りたい商品をひとつ選んでください。

あなたのお客様はどんな人ですか？

年齢・性別・所属だけでなく、具体的にどんなことを求めている人ですか？
アウトドア好きな人？ やせたいけど甘いものが好きな人？ 歯が痛い人？ お掃除が嫌いな主婦？

3か月後、どうなっているのが理想ですか？

売り上げのこと、仕事の環境のこと、在庫のことなど...。
常識や方法は一旦忘れて、理想を思い描いてください。

今の問題・悩みは何ですか？

いまのあなたのストレス、不安、嫌なこと、忘れたいこと...。売上？ 決算？ 成約率？

その問題の解決策は何ですか？ 何が障害ですか？

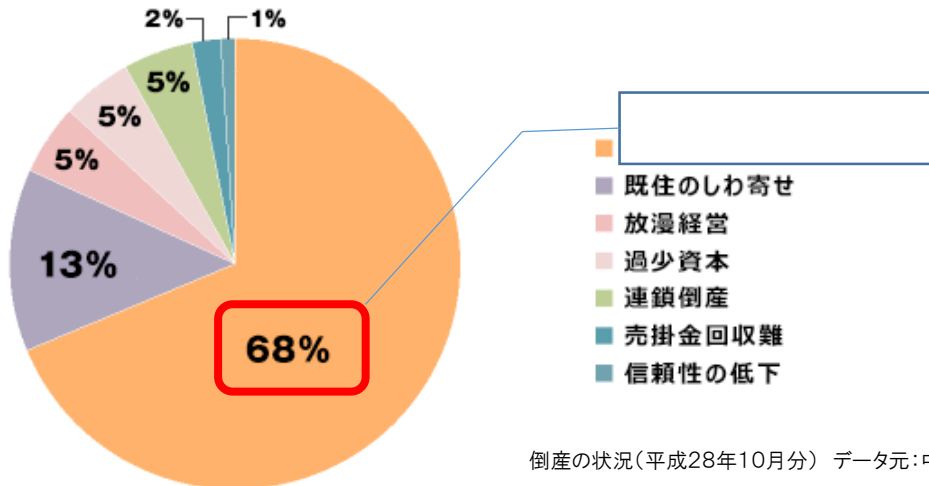
解決策は？ 障害は？ どんな方法がある？ その方法が非現実的だとしたら、それはなぜ？



★中小企業は追い詰められている

_____ 85%
_____ 93%

★中小企業の倒産原因



★ほとんどの社長が胸に秘めている勘違い

日本の社長は真面目で良い人が多いし、そもそも日本では「徳が高い人が成功する」という理想がある。だからこう思うてしまう。

- ・ _____ が良ければ売れる！
- ・ _____ が良ければ売れる！
- ・ _____ をすればもっと売れる！
- ・ 真面目にやっていたら、いつか _____ が来る！
- ・ 悪い会社には、_____ ！

もちろん、それが理想ですよね。
しかし残念ながら、必ずしもそうはならないのが現代のビジネス。



一番売れている商品は、_____商品ですか？

身の回りの商品について、考えてみましょう。

大切なのは_____。

★売上を伸ばす方程式

$$\text{売上} = \boxed{} \times \boxed{} \times \boxed{}$$

売上を上げたければこの3つを改善すればいい！

その為に絶対に必要なのが、

いわゆる _____。

⇒日本古来のマーケティング手法である実演販売の世界では

それを_____と呼び、活用していた！

せっかく昔から日本にあったのに、ほとんど活用できていない日本企業…。

海外のメーカーに押されて焦った大企業は、

いまになって大慌てで _____ を作り始めています。



★卓が売り上げに直結する理由

_____を増やす卓を持っていないと…

テレアポ
訪問販売
ルート営業
飛び込み営業
店舗販売
無店舗販売
Facebook広告
YouTube広告
ファックスDM など



潜在顧客・顕在顧客

_____が増えない

_____を増やす卓を持っていないと…

商品の説明はしたが、
_____が伝わっていないので
『_____』と言われ断られる



_____しないと
売れない



_____を増やす卓を持っていないと…

一度商品を購入し、
お客様は満足している
_____が出来上がっている



_____してもらえない
また_____から
始めなければならない

_____を増やす卓を持っていれば！

テレアポ
訪問販売
ルート営業
飛び込み営業
店舗販売
無店舗販売
Facebook広告
YouTube広告
ファックスDM

お客様の_____を
ときほぐせる

お客様の_____を
あぶりだせる

商品紹介の
チャンスが
できる



潜在顧客・顕在顧客

_____が増える！



_____を増やす卓を持っていれば！

お客様の
不満を解決する
プレゼンができる

価格は高いが、
お客様の
_____が
この商品で手に
入ることを
認識させる

これぞまさに
_____商品！
とお客様は認識し、
購入する！



_____でも売れる！

_____を増やす卓を持っていれば！

お客様は悩みを
解決する商品
を購入し、
理想の未来を
手に入れた

さらなる理想の未来を
提示し、
それをかなえる商品
を魅力的に伝えられる

一度購入し、
信頼関係ができて
いるので、
_____も無く
再購入してくれる



潜在顧客・顕在顧客

_____お客様から_____いただける！



売上は、
売れる_____を持っているかどうかで
すべてが決まる！

★あなたの自己紹介の卓を作ってみましょう！

上手に自己紹介をする=自分自身を売ること。
自己紹介の『卓』を作ることで、卓づくりのコツをつかみましょう！

1	<u>名前</u> <u>名前や容姿をイじる</u> (例)よく〇〇に似てると言われますが… <u>出身地</u> <u>全国的に有名なネタを入れる</u> (例)〇〇で有名な△△県出身です 目的： 相手をうなずかせて心をつかむ
2	<u>職業の成功例と自虐ネタ・失敗ネタ</u> (例)営業成績はいつもトップですが、家では妻に怒られっぱなし <u>最近あったいいこと…些細なことの方がいい</u> (例)歌手の××が好きで、先日カラオケで最高点を出した 目的： あなたの人となりを知ってもらい好感を持たせる
3	<u>理想の未来の自分</u> 前向き・ポジティブに自分の夢を伝える 目的： この人と一緒にいると元気になれると思わせる

★1人につき持ち時間1分で、発表してください！

この自己紹介の卓は、あなたを好きになってもらうために作られています。
最初の自己紹介との違いを実感してください。



★卓を持っているのに売れない場合

「接客マニュアルやトークスクリプトを持っているけど全く売れません…」

なぜか？ それは、正しい卓の_____を知らないから。

正しく使えば、成果は出る！
一瞬の儲け話ではなく、一生使えるテクニック

では、現場で売れるための卓を作り始めましょう！

★一番大事なのは、テクニックよりも意識の変革！！

<< _____と_____の違い >>

売れない人のセールストーク = _____での知識
研修の内容 = 商品の_____, 3つのポイントなど
3つのポイント = CMやチラシでの_____を狙ったもの

つまり、あなたは必死に_____をしていませんか？



★日々の営業意識から変える！

商品が売れなかったとき、こう考えていませんか？



なんで_____なかったのか？

今日からこう変えてください。

なんで_____なかったのか？



営業も販売にも共通することですが、_____を考えてはダメです。

これを現場に聞くと、「高い」「ライバル商品の方が差別化できている」といった意見が絶対にあがってきます。

売れない人に限って、売れない理由を自分でひねり出してくる。

これはただの“言い訳”なので、今後の卓作りに役に立つ意見ではありません。

逆に、売れる人間はどんなものでも売ってくる。

大切なのは、_____。

なぜ_____のかを常に考えること。

★視点を変えただけで倒産寸前から超有名企業に成功した例



販売は_____がすべて

たとえば、テレビ通販で放送されている包丁は、何十年も売れ続けている。
実は、どの局のどの番組で、どのメーカーの包丁だろうと、
共通の_____をもとに番組を作っている。海外の通販ですら同じ。

★購買心理の構成

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.



★卓を作るうえで最も重要な極意

もともとは雅楽や演劇で使われていたもので、
水戸黄門、〇〇レンジャーなど、長く愛されているストーリーには必ず入っている。

構成の中身をひもといていくと、
卓を作るうえで最も重要な極意が見えてきます。それが



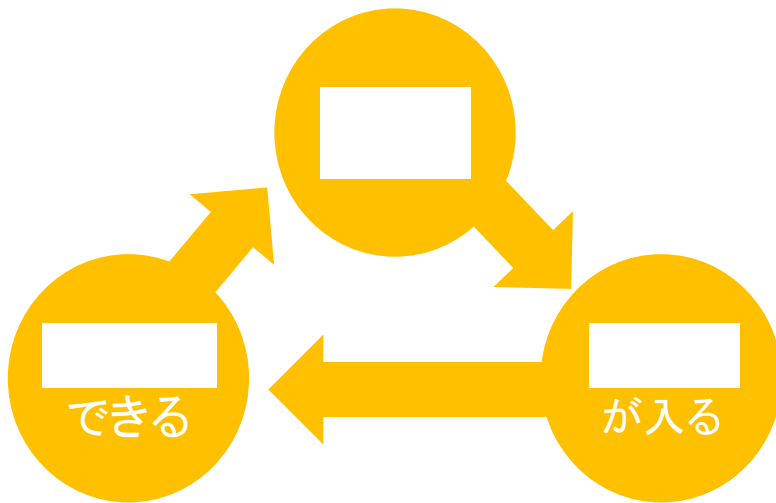
お客様を興奮させるストーリーでお客様を導く	
	お客様に共感をもたらす _____ 単価アップにつながる _____
	お客様に新たな _____ を提供し、 理想の _____ を具体的に示すことで、 お客様は _____ する
	いま買わないと損だと思わせる煽りや _____ を入れる
お客様は興奮して購入する！	

★成功者が操る序破急の極意

・ジャパネット高田氏のノウハウ



★とにかくにも、まずは売ることが大事です。



最初は完璧な商品ではなかったけど、
売れまくったおかげでどんどん商品力が追いついて、
いまでは業界随一になった誰もが知るあの商品、それは_____。

_____商品だから_____わけではありません。
売れた商品がどんどん良くなり、良い商品に育っていきます。

★まずは、売って売って売りまくる！

序破急を体系化し、全員が同じ構成の**売れる“卓”**を手に入れる！
だから口下手でも新人でも売れるようになります。

