

現場で使える実践トーク集

～現場で即使える、実践的で成果の出るトークを集めてみました～

ーもくじー

- (1) 現場の流れ
- (2) トークの基本
- (3) アポ取り
- (4) セミナー動員
- (5) 反論処理
- (6) クロージング
- (7) 必殺パワートーク

ネットワークビジネス研究所

(1) 現場の流れ

現場での流れは、基本的に以下の通りです。

①アポ取り→ ②会う→ ③OP(セミナー、ショーケース、製品系)→ ④クロージング

① アポ取り

アポ取りの目的は、会うための約束をすることです。手段はTELかメールでしょう。ここでのポイントは、話すぎないことです。よくありがちな失敗は、相手からどんな内容の話か質問されて、最初は会ってから話すと断っていても「ちょっとぐらい話して」と言われて、ついちょっとだけならいいかな思い話してしまう。そしてずるずると全て話してしまい、その結果悟られたり飽きられてしまいアポが取れなくなるという失敗です。そうなる前に、的確なトークと反論処理を準備してからアポ取りをしましょう。

② 会う

会う目的は、問題意識を引き出し、セミナーへの興味付けと動員です。

方法は、トークの基本で説明しますが、「あほな話」「2つのなぜ」「問題意識を引き出す」を使います。

③ OP(セミナー)、ショーケース

OPなどのビジネスセミナーでは、情報を伝えることが目的です。そして、ビジネスチャンスや自分自身の可能性に気づいてもらうことが目的です。ショーケースの場合も、目的は気づきを与えることです。健康、美容に対する意識です。

④ クロージング

ビジネスセミナーを聞いた人の反応は大きく分けて4種類あります。やる、調べる、製品を試す、やらないです。1回2回のセミナーでは、たいていの人が消化しきれられなかったり、不安あり決められないでいます。今までにやったことのないビジネスですし、世間ではマイナスイメージを持っている人もいますのでしかたありません。クロージングの目的は、迷っている人を勇気付けて背中を押してあげることです。その人の人生、健康に対して本気にさせることです。今の時代は迷える時代です。みんな迷っています。決めてあげる人に価値があります。

(2) 基本トーク

【あほな話】

成果の上がるトークのコツは、安心、本音、なぜの要素を入れることです。このことを、それぞれの頭文字をとってあほな話と呼んでいます。

安心とは、安心感を与えることです。人間は心には、シャッターのようなものがあります。心のシャッターが閉じていれば、どんなに素晴らしいメッセージも入らないということなのです。ですから、先に相手の不安を取り除くために、安心感を与えることが大切です。お店をイメージしてください。シャッターが閉まっているところにドンドンやってもうるさいだけです。人間関係もこれと一緒に。本音とは、こちらの伝えたいメッセージです。安心感を与えただけだと、あとでクロージングするときにウソになってしまいます。安心感と本音はセットで使うところがコツです。本音を言うときのポイントは、言葉を研ぎ澄ます必要があります。

例えば、「買う買わない、の話じゃない」という言葉を使うと、内容は合っているのですが「買う買わない」という言葉に相手が反応してしまい、やっぱり買う買わないの話なのかとってしまうかもしれません。買う買わないを、「自己投資になるか確認して欲しい」だったら受け入れられやすいと思いませんか？このように、言葉を慎重に選ぶことも大切です。

なぜは、あなたに何で伝えたいのかの理由です。このなぜを伝えるから、相手は腑に落ち行動に結びつきます。ところが、ほとんどの人がこのなぜを伝えないままに、ビジネスチャンスや製品の利点の話をします。なぜを伝えるポイントは、承認です。そして、相手にスポットライトを当てる意識が大切です。

【2つのなぜ】

2つのなぜのうち、1つは先ほどの相手に伝えるなぜ。もう1つ大事ななぜがあります。それは、自分が何でこのビジネスをやっているかの理由です。ビジネスをやるためのミッションとも言います。このミッションを高いエネルギーに乗せて伝えるから相手の心に響き、行動に結びつきます。例えば、「〇〇さん、なんで僕がこのビジネスをやっているかっていうとねっ、—————」です。これは、マイストーリーとも呼びます。

(3)アポ取り

アポ取りの目的は会う約束をすることです。アポ取りするときのやり方は大きく分けて2通りあります。●●●●(NB)と言わないやり方と●●●●(NB)と言うやり方です。言わないで会うことは簡単ですが、言って会うやり方もできるようになっておきましょう。

なぜなら、言わないで会くと、実際に会ってからNSという言葉を出した瞬間相手は心を閉ざしてしまい、それに対して余計な対応をしなくてはなりません。そうすると、せっかくアポを取って会っても無駄になってしまいます。だったら、アポ取りの段階から用件を伝えておくというやり方なのです。

ただ、会ってからNSを出したときと同じように、アポ取りの段階でNSを出しても同じように相手は心を閉ざします。大切なのは、相手が心を閉ざした時の対処の方法を身に付けておくことなのです。相手が心を閉ざしそうになったら、心を開くアプローチをします。心を開くには、同化したり、安心感を与えたりします。

同化するポイントは、一度正しいこと、こちらの伝えたいことを手放します。そして、相手の言葉と心に同化します。

【アポ取りの流れ】

①時間の了解→ ②NB、NS知ってる？→ ③ネガに同化→ ④安心→ ⑤本音→ ⑥約束

【具体的なトーク】

①「もしもし、〇〇さん、〇〇です。お久しぶり」

「今、ちょっとお時間大丈夫ですか？」

「今、ちょっと1、2分大丈夫ですか？」

②「久しぶりの電話で悪いんだけど、ネットワークビジネスって知っている？」

「いや、知らない」

「じゃあ、●●●●って聞いたことある？」

「いや、よく知らない」

「例えば友達がやっていたとか？」

「実は、同じようなビジネスを妹がやっていたけれど無理やりシャンプーを買って言ってきて…」

③「そうそう、そうなんだよね。ネットワークビジネスと言うと、興味のないものを売りつけたりして迷惑なんだよねー、私もそう思った。」

④「安心して、全然そんなのじゃないから。」

⑤「何でオレが、今回●●●●ビジネスを始めたのかの理由を聞いて欲しいんだよ。」

「ただ、せっかく久しぶりに会うから、その話は最初の20分だけさせて。その後は普通にお酒でも飲みながら話しよう」

⑥「そうしたら、来週の前半と後半どっちが都合いい？」

(4) セミナー動員

実際に会ってからの目的は、セミナーの興味付けと動員です。会ったときは、相手はほぼ100%心を閉ざしています。会った時のはじめのポイントは承認と感謝です。承認と感謝でもう一度心を開き、マイストーリーを伝えます。それから、あほな話もしくは、問題意識を引き出すトークにつなげていきます。

【動員の流れ】

①承認と感謝→ ②マイストーリー→ ③問題意識を引き出す→ ④あほな話→ ⑤選ばせる
クロージング

【具体的なトーク】

①「今日良く来てくれたね、忙しいに時間取ってくれてありがとう」

「本当は電話とかでNSって言うのすごく言いづらいんだけど、本当によく来てくれたよね、うれしいなー、ありがとう」

「だいたいNBとかNSの話をすると会ってくれないんだよね。それなのに来てくれてありがとう。本当にうれしいです。」

(今までに100%アポが取れていてもあえて言う)

②「なんで僕がこのビジネスを始めたかって言うとね、実は仕事だと思っていないんだ。僕はね、生き方だと思っているんだよ。」

「えっ、生き方？」

「そうなんだ。2年前に一冊の本に出会ったんだ。『金持ち父さん』て言うんだけど、知ってる？それ読んだら目からウロコだね。時間と経済を同時に手に入れるって生き方があるんだって。もし、自分もそういう生き方ができれば、あきらめかけてた夢を本当に実現できるんじゃないかなって本気で思っているんだよ。」

③「安心して、絶対に無理に誘ったりしないから。」

④「ただ、本音を言うと、こんな時代だから、〇〇さんにとっても必要な情報かどうかを確認してほしいんだ」

⑤「何でかって言うと、〇〇さんは何か物事をやるときはいつも一生懸命だよ。実はそういう人にこそ確認してもらいたい情報なんだ」

⑥「もし、確認するとしたら、セミナーに参加して確認する方法と実際に製品を試す方法があるんだけどどっちがいい？」

(5) 反論処理

アポ取りのときや会ってからも、相手から反論が出る場合があります。OPを聞いた後などに検討している場合以外の反論は、ウソだと考えて大丈夫です。

ですからエネルギーは、相手を子供だと思ってもいいです。子供がだだをこねているという状態を想定するのです。そうするとこちらは大人ですから、それに対してむきになる必要はありません。

反論を大きく分けると、3種類と4種類ぐらいにまとまります。それぞれに、返す言葉を準備していれば怖くありません。

【反論処理の流れ】

①同化(しかも喜ぶ)→ ②承認→ ③選ばせるクロージング(導く)

【ありがちな反論】

1. 「時間がない」「忙しい」
2. 「興味ない」「オレやらないよ」
3. 「怪しい」
4. 「今話せないの」

【具体的なトーク】

1. 「時間がない」「忙しい」

①「やっぱりー、よかったー」

「仕事柄たくさんの人とお会いしますが、できる人ほど忙しいですよ」

「〇〇さんも思ったとおりだ、よかったー」

②「実は、そういうできる人にこそ、確かめてもらいたい情報なんだよね」

③「もし、そんな忙しい中でお時間を作れるとしたら、来週の前半と後半はどちらが時間作りやすいですか？」

2. 「興味ない」

①②「よかったー」

「実は、興味がある人はお金のことしか考えていない人が多いのでこちらからお断りしていて、〇〇さんのように、興味がない人に確かめてみて欲しい情報なんです」

③「もし、この話を確かめるとしたら、ぜひ紹介したい人がいて、その人のセミナーがあるんだけど木曜日の夜と土曜日の午後だとしたらどちらがご都合が良い？」

3. 「今話せないの」

①②「そうなんです、私も喉から首がでるほど今話したいんですが、実は、今までにお会いしてお話を聞かれた方はみなさん、やっぱり電話じゃなくてきちんと確認してよかったって言うてくれるんですよ。」

③「もし、私の話を確かめるとしたら、木曜日の夜と土曜日の午後だとしたらどちらがご都合よろしいですか？」

(6) クロージング

クロージングとは、迷っている人を勇気付けて背中を押してあげて、本気にさせることです。ポイントは相手のことを真剣に考えることです。相手の人生に貢献できるかどうかなんです。相手が迷っているようだったら、こちら側が強く引っ張って決めさせてあげることも必要です。もう1つはエネルギーと言い切り。

【クロージングの流れ】

①感想→ ②インタビュー→ ③同化→ ④言い切る→ ⑤サインアップ→ ⑥予防接種(必要であれば)

【具体的なトーク】

①「すごいでしょ？」

「うん」

②「どのあたりがすごいつて思った？」

「すべては理解していないけれど、可能性がすごいかも」

③「そうそう、オレも最初このセミナー聞いたときに100%は理解できなかったけれど、可能性はすごいつて感じたんだ」

「ということは、もし、〇〇さんがこのビジネスで自由な経済と時間を手に入れたら、〇〇さんの夢が叶っちゃう可能性があるかもしれないってことですよ。」

④「このビジネスという手段と、メンタルとスキルが確実に高められる実践的なトレーニング環境があれば、もしかしたら夢が叶いそうな気がしませんか？」

「できるかどうかは今わからないし、楽しんでできるとも言いません。ただ、この道を通ってきたら確実にいけるという道があるんです。」

「もし、〇〇さんが、一生に1回の人生を、本気で挑戦してより豊かで幸せな人生をつかみたいと思うのであれば、私も120%お手伝いします。やってみませんか！」

(7) 必殺パワートーク

「ネットワークビジネスという職業を選んだんじゃないんです。ネットワークビジネスのディストリビューターという生き方を選んだんです！」

「〇〇さん、この話を信じないで欲しいんです。かと言って最初から疑われるのも切ないです。確かめて欲しいんです」

「これが〇〇さんにとって、消費や浪費だったらやめておいてください。それだったら私としても困ります。ただ、もし、これが〇〇さんにとって、投資と思うのであれば一緒にやっていきましょう」

「あなたは軽自動車なんかじゃない、あなたはF1だっ！あなたが軽自動車だったのは、情報が古かったからだ！」