

クロージングのコツ

PDF教科書

# クロージングのコツ

- ・買わない理由を消していく。

→顧客の不安を和らげることが大事。

# 顧客の抱える不安

- ・ホントに成果が出るのか不安
- ・内容がまだ全部分からないから不安
- ・この人は信用できるのか不安
- ・どう成果を出すのかがよく分からない
- ・お金が勿体ない

# 不安を解消する

- ・成果出るのが不安→他の人の事例
- ・内容が分からない→全部伝える
- ・信用出来ない→zoomで信頼構築
- ・お金が勿体ない→自己投資のメリット

# クロージングの流れ

悩みの聞き取り



悩みを放置した場合どうなるか伝える



解決の方法＋商品の提案



他にない強みや限定性(人数限定、期間限定)を伝える



「やりましょう！」

# ポイント

- ・商品購入後の未来のイメージを見せてあげる
- ・どのように結果を出すか隠さず全て伝える
- ・凡人でもやれるということを事例などを元に伝える
- ・自分の商品への想いやストーリーを伝える

**以上を意識してクロージングに  
チャレンジしましょう。**

**毎回振り返り修正改善すれば  
必ず成約できるようになります。**