

7ステップ『共感』セールス最終チェック		年 月 日					
		氏名記入					
評価項目		該当するものに○をつける					改善点
1	セールスには同調技術が必要だとわかりましたか？	1	2	3	4	5	
2	同調技術には、1(バックトラッキング)と2(ミラーリング)があると理解できましたか？	1	2	3	4	5	
3	相手がメッセージを受け取るのは、外見やボディラングージ(55) %、声の調子(38) %、話の内容(7) %であることを理解しましたか？	1	2	3	4	5	
4	バックトラッキングの方法3つ(うなずく)(オウム返しする)(要約する)ができていますか？	1	2	3	4	5	
5	ミラーリングの方法3つ(姿勢や手足の動き)(表情とアイコンタクト)(呼吸)ができていますか？	1	2	3	4	5	
6	人間のタイプは、V(視覚)・A(聴覚)・K(体感覚)の3つのタイプに分かれることを理解しましたか？	1	2	3	4	5	
7	視覚タイプの外見とボディラングージの4つの特徴がわかっていますか？	1	2	3	4	5	
8	聴覚タイプの外見とボディラングージの4つの特徴がわかっていますか？	1	2	3	4	5	
9	身体感覚タイプの外見とボディラングージの4つの特徴がわかっていますか？	1	2	3	4	5	
10	V(視覚) A(聴覚) K(体感覚)の3つのタイプで言葉や文章の特徴に違いがある事を使いこなせますか？	1	2	3	4	5	
11	質問のスキルは、抜けている情報を見つけるためにあることが理解できましたか？	1	2	3	4	5	
12	「リフレーム」で意味づけを変えて提案できますか？	1	2	3	4	5	
13	YES and YES で反論処理はできそうですか？	1	2	3	4	5	
14	許可 : お客様に許可をもらう必要性はわかりましたか？	1	2	3	4	5	
15	質問① : お客様のなりたい姿や欲しい未来を聞きだす必要性は理解できましたか？	1	2	3	4	5	
16	質問 : お客様の夢や欲望、問題点や怒りや悩みを聞きだせそうですか？	1	2	3	4	5	
17	確認 : 途中の確認で大切なことは何かわかっていますか？	1	2	3	4	5	
18	提案① : 提案するための資料は作れますか？	1	2	3	4	5	
19	提案② : リスクやできなことを購入をストップさせない程度に話せますか？	1	2	3	4	5	
20	確認 : クロージングで最後のひと押しとしての質問ができますか？	1	2	3	4	5	

※5が完璧にできる。1は分からない。4が到達目標点