

7ステップ『共感』セールス 1回目/2回目 チェックシート

氏名 _____

チェック項目

1	第一印象は速写判断(3~4秒)から始まり。平均90秒で決まっています。	YES ・ NO
2	良い第一印象を与えるポイントは共感です。共感を感じてもらうには技術が必要です。	YES ・ NO
3	同調技術は、相手とペースを合わせることでラポールを築く目的で使います。	YES ・ NO
4	同調技術には、バックトラッキングとミラーリングがあります。	YES ・ NO
5	外見やジェスチャー () %、話し方や声の調子 () %、話の内容 () %で相手はメッセージを受け取ります。この法則をメラビアンの法則と言います。	
6	第二印象とは、() 以後も相手に好印象を与え、余韻のある終わりを心掛けること。	
7	バックトラッキングの方法を3つあげてください。() () ()	
8	ミラーリングの方法を3つあげてください。() () ()	
9	キャッチトークを作る時に入れることは何ですか？3つ書いてみましょう。 () () ()	
10	人間の感覚をNLPでは、V()・A()・K() タ イプの3つに分けます。	
11	視覚タイプの外見とボディランゲージの特徴を4つあげてください。 () () () ()	
12	聴覚タイプの外見とボディランゲージの特徴を4つあげてください。 () () () ()	
13	身体感覚タイプの外見とボディランゲージの特徴を4つあげてください。 () () () ()	
14	視覚タイプの言葉や文章の特徴をあげてください。	
15	聴覚タイプの言葉や文章の特徴をあげてください。	
16	身体感覚タイプの言葉や文章の特徴をあげてください。	