

7ステップ「共感」セールス 4回目 チェックシート

氏名 \_\_\_\_\_

チェック項目	
1	お客様の状態と解釈を見抜くために質問を使います。 YES ・ NO
2	質問には、5W1Hのオープンクエスチョンと、「Yes」「No」「〇時」など答えが限定されるクローズドクエスチョンがあります。 YES ・ NO
3	言葉で表現されていない情報を明確化するための質問はメタモデル質問法を使います。 YES ・ NO
4	メタプログラムの質問は、回答内容でないところも重要です。 YES ・ NO
5	メタモデル質問法で「物体」の質問事例をあげてください。
6	メタモデル質問法で「オプション」の質問事例をあげてください。
7	メタモデル質問法で「因果」の質問事例をあげてください。
8	オープンクエスチョンは( )にさせる質問でクローズドクエスチョンは( )にさせない質問です。( )の中を埋めてください。
9	「なぜ？」質問を変換する時、何を意識して変換しますか？
10	相手の代表システムに合わせて、ラポールを保ちながら質問するとき、視覚タイプに何と質問しますか？
11	言葉はエッセンスで5次情報です。どんなフィルターがかかって5次情報になるのでしょうか？ ( ) ( ) ( ) ( )
12	ニューロロジカルのレベルには、どんなものがありますか？ ( ) ( ) ( ) ( ) ( ) ( )
13	フルオープンクエスチョンは、5W1Hを聞くことです。5W1Hとは何か書いてください。 ( ) ( ) ( ) ( ) ( ) ( )
14	7ステップの質問①では、どんなことを聞いていますか？4つあげてください。 ( ) ( ) ( ) ( ) ( ) ( )
15	7ステップの質問②は、お客様の何を探る質問でしょうか？
16	人間の行動原則とは、どんなものですか？ 公式を書いてみましょう。

講師より: