

7ステップ『共感』セールス 6回目 宿題

氏名 \_\_\_\_\_

チェック項目		
1	提案時に、できないことやリスクを伝えることにより、説明者の誠実さが相手に伝わります。	YES ・ NO
2	資料は、情報処理タイプを活かして作成したほうが効果があります。	YES ・ NO
3	お薦めの提案があるのですが、聞いて検討していただけますか？で大切なのは後半の「検討していただけますか？」です。	YES ・ NO
4	7ステップトークは、順番を守って行うことが大切です。	YES ・ NO
5	バックトラッキングの方法を3つあげてください。 ( ) ( ) ( )	( )
6	ミラーリングの方法を3つあげてください。( ) ( ) ( )	
7	法則をメラビアン法則は、相手にメッセージがどう伝わるかという分類です。外見やジェスチャー( )%、話し方や声の調子( )%、話の内容( )%で伝わります。	
8	オープンクエスチョンで使うのは、いつ、どこで、( )が、( )を、どのように、なぜ、の5W1Hと言われる質問です。	
9	代表システムによる人間の情報処理タイプは3つに分類されている。それは、( )タイプが55%、聴覚タイプが( )%、体感覚タイプが30%と言われている。だから、資料は( )が入る必要があります。	
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	提案を失敗しました。意味をリフレーミングしてください。	
12	提案しても誰も申し込んでくれません。この経験が役に立つ状況を考えましょう。	
13	前記の状況「提案しても誰も申し込んでくれません」に対してメタモデルで2つ質問して教えてください。 1 2	
14	「私は失敗した」について、詳しく聞く質問を2つ以上書いてみましょう。	
15	「明日は良いことがある」について、視覚、聴覚、体感覚のどれかで詳細に書いてみましょう。	
16	7ステップセールスの演習時に、上手くできなかったことを1つ書いて、改善するための行動を考えて書きましょう。	