

## 宿題

\_\_\_\_月\_\_\_\_日 氏名 \_\_\_\_\_

商品サービスの価値を高めるために、リフレーミングで意味づけを変えてみましょう。  
良くなかった状況をリフレーミングしてみましょう。

---

---

---

今買わなければいけないと決心させるためのトーク 1~9 を使ってみましょう。  
うまくいったことは何ですか？

---

---

---

改善したいことや不明な点は何ですか？

---

---

---

提案の価値を高めるために以下を考えましょう。  
メリット・他社との違い・リスクリバーサル・特典追加

---

---

---

---

---

商品が生み出すストーリーや私から買わなければいけない理由、自分がなぜこの仕事をしているのかというストーリーやエピソードを作ってみましょう。

---

---

---

---

---

---

---

その他、気がついたことをメモしておきましょう。