

誰でも明日から実行できる7ステップ共感セールス
～3回目A・全体を通して必要なスキル③～

マインドック
代表 鈴木栄美子





マインドック 代表 鈴木栄美子

- ・米国NLP協会公認・NLP認定トレーナー
- ・米国催眠療法協会認定催眠療法士
- ・アルマクリエイション全脳思考マスター
- ・ジェイ・アブラハムのマーケティングマインドプログラム卒業。

2001年独立。独立前に数社の企業再生をしていたので意気揚々と独立するも売上不足でカードローン借りる生活になる。

神田昌典氏の顧客獲得実践会に入ったが、神田先生の衝撃の発言に、自分なりのノウハウの模索を開始。

2003年 アメリカNLP協会認定・NLPトレーナー資格取得。

2004年に会社設立。

順調に売上を伸ばし、大手企業から起業家までをクライアントにして、建設業から教育機関まで78業種100社以上をコンサルティング9割を増益。

フジテレビ、日本テレビからラジオにも出演。雑誌や新聞にも取り上げられる。

2020年に会社閉鎖。2024年に再稼働。

現在は、自分が作りあげた顧客心理に基づいた独自フレームワークによる集客方法を広めるべく活動中。





- ・クライアントの願望と現状を分析して、独自のウリを見つけてコンセプトとコンテンツを改善。
- ・チラシやSNS、ホームページのキャッチコピーから文章、デザインまで改善して販促物や広告を作成して集客人数をアップ。
- ・売上アップの公式と商品サービスの見せ方で売上を改善。
- ・「顧客心理」と「工程管理」と「資金管理」の知識を融合させてマーケティングファネルを作成して、増益。

顧客の購入頻度1.3倍や1年で売上5億円や月商400万円などの実績。

住宅施工販売、リフォーム、建設業全般、不動産関係などから情報商材やSNSコンサルタントなどの売上アップに貢献。

シティバンク・エヌ・エイ、ドコモシステムズ株式会社、リクシル、オリックス生命などの研修から大手企業、中小企業や個人事業主へのコンサルティングを行い9割を増益させる。



- 顧客心理の誘導ができる心理の知識
- ボトルネックを改善する工程管理の知識
- 6W3H全てを費用換算して考える資金管理の知識

3つのチカラの融合で開発した独自フレームワークでマーケティングとセールスの悩みを解決。

今回の最終地点

お客様のホットボタンをみつけて、
購入せずにいられなくさせる。

ホットボタンとは
お客様が、ここを押されたら買わなければいけないと
思ってしまうところ。
そこをみつけて、お客様が納得して購入するようにする。

人間の行動原則

行動

||



状態

五感覚
(視覚・聴覚・触覚・味覚・臭覚)

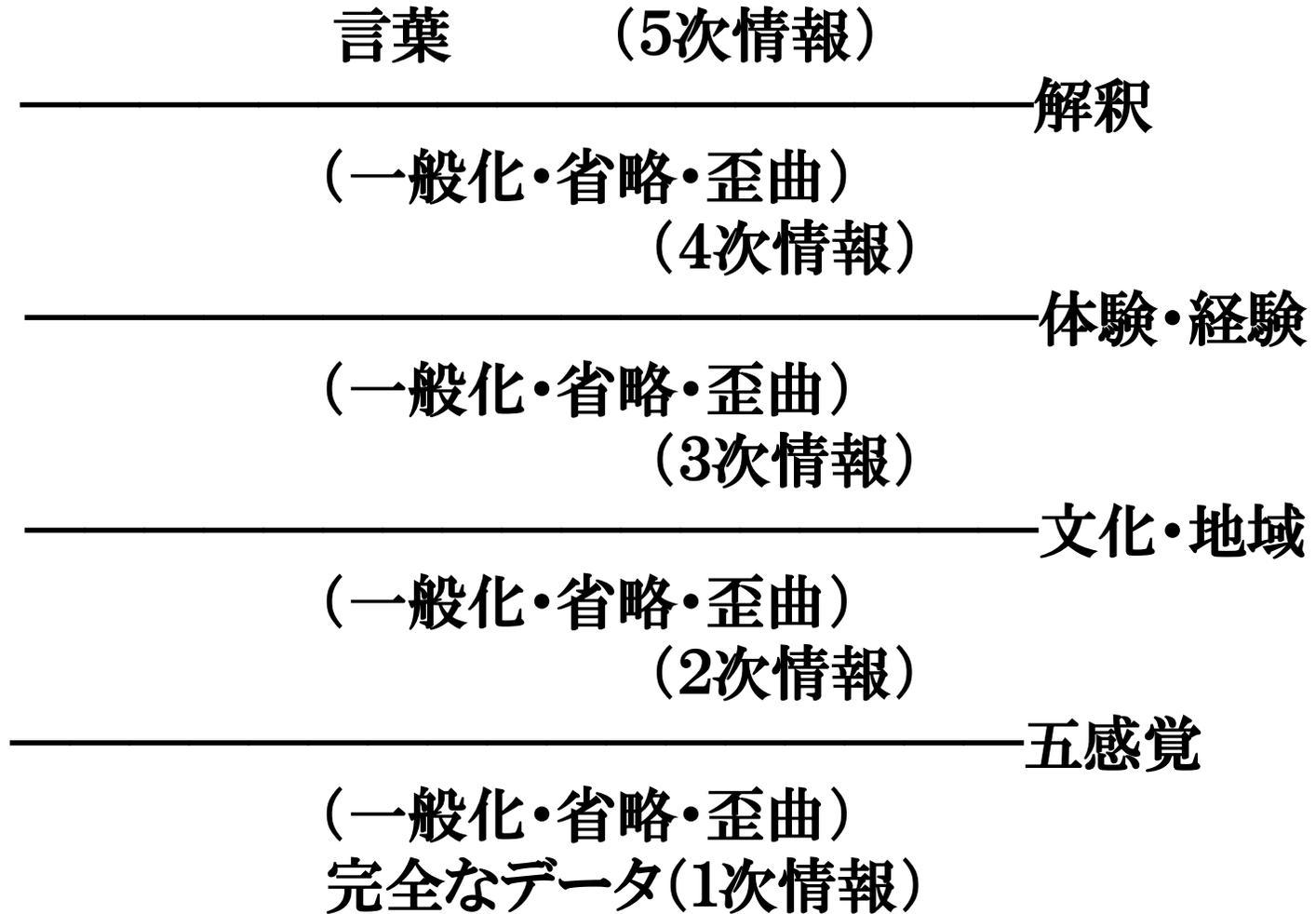


解釈

過去の経験 × (感情 > 理性)

の快樂 or 不快

言葉はエッセンス





言葉はエッセンス

言葉 (5次情報)

解釈

(一般化・省略・歪曲)
(4次情報)

体験・経験

(一般化・省略・歪曲)
(3次情報)

1回目・2回目

文化・地域

(一般化・省略・歪曲)
(2次情報)

五感覚

(一般化・省略・歪曲)
完全なデータ(1次情報)



言葉はエッセンス

3回目

言葉 (5次情報)

—— 解釈

(一般化・省略・歪曲)

(4次情報)

—— 体験・経験

(一般化・省略・歪曲)

(3次情報)

—— 文化・地域

(一般化・省略・歪曲)

(2次情報)

—— 五感覚

(一般化・省略・歪曲)

完全なデータ(1次情報)

3回目-1

言葉 (5次情報)

解釈

(一般化・省略・歪曲)
(4次情報)

体験・経験

(一般化・省略・歪曲)
(3次情報)

文化・地域

(一般化・省略・歪曲)
(2次情報)

五感覚

(一般化・省略・歪曲)
完全なデータ(1次情報)



ホットボタン

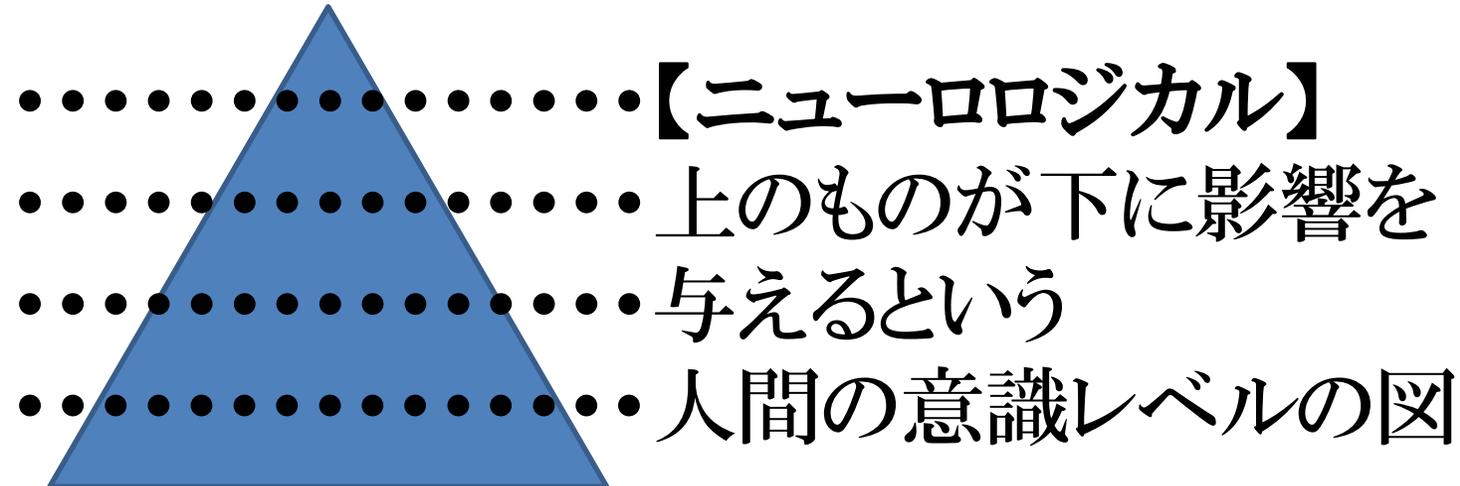
ホットボタンは、「自己認識」と「価値観・信念」と同じです。
それをみつけるために、ニューロロジカルを勉強します。

ニューロロジカルを使うと、問題解決が早くなり、環境が変化します。

ニューロロジカルは、
アウシュビッツに収容され生き残り、アメリカに渡り成功したビクター・フランクルの思考方法を分析して開発されたNLPのツールです。



- 自己認識(「私は〇〇である」の〇〇の認識)
- 価値観(～べき・～べきではない・大事なことなど)
- 能力(できる。できない)
- 行動(する、した。しなかった)
- 環境(自分の外側のものやこと)

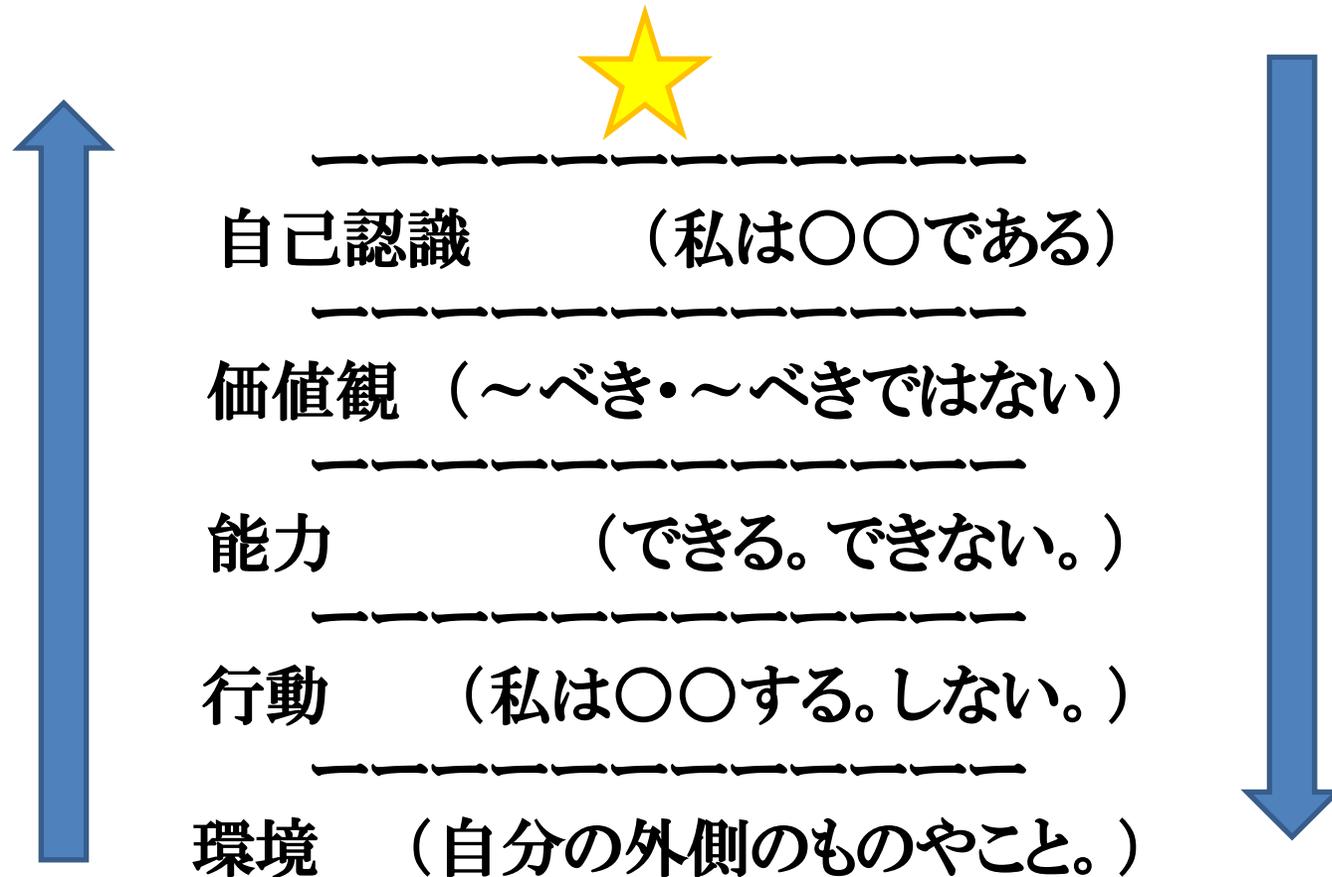




【演習】ニューロロジカル

目標を設定する。

各エリアに対応する言葉で話しながら、行って帰ってくる。



価値観は、
「なぜ？」と質問すると出てきやすい。

「なぜ、〇〇が大切なのですか？」

「なぜ、そのようなことをしたのですか？」

「なぜ、〇〇でなければならないのですか？」

「なぜ、それが欲しいのですか？」

「なぜ、しなければいけないのでしょうか？」



価値観を知る質問

価値観は、

「……でなければならない」

「……であるべきだ」

「○○なら喜ばなきゃ(喜ぶはず)」

「○○さえあれば、他はいらない」

などの言葉や、

何か急に、表情や態度、声のトーンが違った時にも表れます。

カウンセリングでは、相手の感情が大きく動いたら、原因や価値観の近くと考えます。



- 価値観(かちかん)とは、何が大事で何が大事でないかという判断、ものごとの優先順位づけ、ものごとの重み付けの体系のこと。
- 信念とは、それはそれであると信じている感情。
- 価値観(信念)の下には、価値基準があり理由付けやルール決めがあります。
 - 「仕事は全力ですると良い結果になる」
 - 「私は雨女だから会社の業績を落とす」
 - 「仏の顔も3度まで」
 - 「仕事では厳しいが家庭では優しい」などです。