

# コーチングスキルを使って 契約を獲得する方法

営業未経験の人が、コーチングスキルを活かして  
売り込まずにクライアントと契約するには

# 今日のセミナーでは・・・

今日はセールスの話です。

「セールス」「営業」というと、拒否反応や苦手意識を持つ人も多いですが、プロのコーチとして活動するためには、セールス・営業は避けて通れません。

インターネット「だけ」で、情報商材を売ったり転売をしたりするならまだ営業をしなくて済むかもしれませんが、コーチングは「自分が商品」なので、最後には必ず、セールスが必要なのです。

# 「距離」と「影響力」の関係

ネット等を使った「遠距離戦」では、1対1の「接近戦」よりこちら側の影響力が少ないため、遠距離戦で契約を決めるにはかなり高いセールススキルが要求されます。

営業やマーケティングの経験（売る経験）の少ない人は、クライアントに直接対面しての営業が一番効果的です。

	近い	遠い
1 : 1	◎	○
1 : n	△	▲

# セールスの基本4ステップ

1. 信頼関係の構築	90%
2. ニーズの確認	7%
3. プレゼンテーション	2%
4. クロージング	1%

**商談の97%は、コーチングの話をする前に決まっている！**

つまり、営業トークやコーチングの説明、クロージングの言葉などは最後の3%の仕上げに過ぎない、ということ。

そして、「信頼関係の構築」「相手のニーズの確認」は、営業スキルではなくコミュニケーションのスキルなので、コーチは営業にとっても有利！

# コーチが営業で集中すべきこと

1. 信頼関係の構築	90%
2. ニーズの確認	7%
3. プレゼンテーション	2%
4. クロージング	1%

信頼の構築とニーズの確認で、商談の97%を占める。  
ここに集中することで、商談はほぼ終了する。

(コーチングの場合、信頼関係「だけ」では売れないので、  
最後の3%「プレゼン」「クロージング」まで手を抜かないこと)

コーチの営業は、

- ・見込み客と信頼関係を作ること
- ・彼らのニーズ（困りごとや夢・目標）を引き出すこと

# 1. 信頼関係の構築

いわゆる「ラポール形成」。

相手が

「この人は信用できる」

「この人に相談したい」

と思ってくれるような関係を築く。

コーチングにおける信頼関係は、ほぼ「受容」によるもので、  
否定せず受け入れる、承認する、自己開示するなどの方法があるが、  
セールスの信頼関係は、もう一つの信頼が必要。

# プロとしての信頼

相手が心を開いて、「このコーチは好きだ」と思われるのは最低条件。  
それに加えて、セールスするには、「プロとしての信頼」が必要。

「この人なら問題を解決してくれそうだ」

「この人に相談すれば目標が達成できるだろう」

と思ってもらうためのコミュニケーションが必要。

## 2. ニーズの確認

相手との信頼関係ができれば、相手のニーズを聴き出す。

ニーズとは、

- ・ 相手が抱えている問題・課題・悩み
- ・ 相手の実現したい願望・目標・夢

コーチとしてのポジショニングによって、どちらにフォーカスするか変わるが、最初のうちは「悩み」のほうがやりやすい。

ニーズは、信頼関係ができていないと教えてもらえない。

(信用していない人に、自分の深い悩みや本心の願望は開示できない)  
だからこそ、信頼関係の構築が必須になる。



# ニーズを引き出すには

相手のニーズを引き出すためにも、コーチングスキルを使う

- ・問題を引き出すスキル
  
- ・願望を引き出すスキル

営業の世界で使えるニーズ引き出しトーク

- ・さっきのお客さんトーク

# No needs, No sales

相手が「欲しい」と言うまでは、売らないこと。

コーチングの話をするのはいいが、勧めない。（特に有料の場合）

相手が悩んだり困ったり、問題を抱えて、それを解決したいと思うまで  
継続して関係づくりをすること。

「解決したい」と思ったときに、まっ先に思い出してもらおう。

なので、コーチとしての営業は、今日・明日で終わる話ではなく、  
数日～数年の時間をかけて、じっくり構築していく。

目の前の見込み客に対して、「今すぐ契約したい」と焦ると、  
だいたいうまくいかず、関係がそこで終わってしまう。

# コーチングを勧める

## 無料のコーチングを勧める

信頼関係ができて、相手の悩みや問題が引き出せたら、そのまま勧めてOK。

「コーチングが役に立つかもしれませんので、やってみませんか？」

# コーチングを勧める

## 有料のコーチングを勧める

- ・（ステップ2）500～1000円くらいのコーチングを勧める

「喫茶店を使うので、喫茶代として500円ほど、いただいてもいいですか？」

「身銭を切ったほうが得るものが多くなりますので、

ご自身のために1000円だけ、ご負担いただけますか？

- ・（ステップ3）3000～5000円くらいのコーチングを勧める

「モニターとして、3000円でやってます」

「〇〇キャンペーンなので、今は5000円です」

- ・（ステップ3）10,000円以上のコーチングを勧める

基本は上記と同じでいいが、やりにくければ、

「1回10,000円でやってますけど、初回は3000円でお試しできます」

「最初は無料体験でいかがですか？ 2回目からは10,000円いただきますが」

# コーチングを勧める

お金の話は、切り出しにくい人もいるので、  
請求する際には、条件をまとめた紙が1枚あるとやりやすい。

申込書・チラシのようなもの。  
コピーライティング的な文面は不要。料金等がまとまっていればいい。

「コーチングをやってみませんか？」のあと、  
「こういうメニューでやってますので」と、紙を渡す。  
伝え漏れなどもなくなるのでオススメ。

# クロージング

クロージングとは、「商談をクローズする」こと。

「契約を決めること」ではない。

相手にコーチングが必要かどうかを見極めてもらい、  
必要ならご契約、不要なら契約しないという判断をしてもらう。

なので、「ご不要でしたらおっしゃってくださいね」と言っておく。

(断ることにストレスを感じる人も多い)

- ・サイレント・クロージング
- ・反論処理
- ・先延ばしの返事に対処する

# 営業とは・・・

営業とは、「売ること」「契約を取ること」ではない。

営業は、「相手の問題を解決し、願望を実現するためのご提案」。

つまり、相手のためにやるのが「営業」です。

自分の売上のため、自分がお金をほしいため、  
そういう動機で取り組むと、「売る」「契約を取る」になってしまい、  
それは相手に伝わります。

コーチングで、人の助けになりたいと思った初心を忘れず、  
出会った人の問題を解決し、夢を叶えるための手助けをしていきましょう！