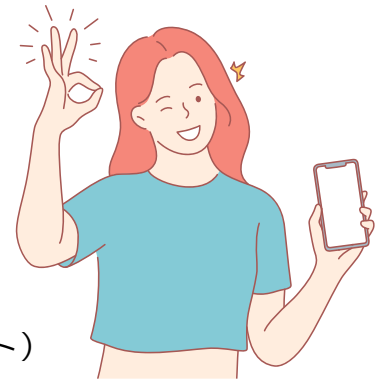


名前： \_\_\_\_\_

日付： \_\_\_\_\_

講師： \_\_\_\_\_

# セールスチェックシート



セールススライド作成



※雛形を参考に進めて  
みましょう

① ヴィジョン  
ヒアリング  
① プログラム名

② お悩み一覧

③ 約束する  
ベネフィットと  
根拠

④ 商品の概要  
mission  
vision  
value

⑤ 商品の強み

⑥ 商品詳細と  
特典

⑦ お客様の声

⑧ お値段提示  
と  
限定感

⑨ リターンと  
価値の引き換え

⑩ 反論処理

【使い方】  
セールスの  
相手側が記入して、  
FBに使ってください  
(3点以上で合格、  
2点以下は強化ポイント)

①相手のビジョンをヒアリングをして課題、原因を明確にできている	点数	アドバイスシート
②相手の課題を明確にし、随時提案に盛り込んでいる	点数	アドバイスシート
③自身の言葉でヴィジョンやミッションを語れている	点数	アドバイスシート
④商品を通して相手の課題が解消されるイメージをわかされているか？	点数	アドバイスシート
⑤商品の特徴を他者との違い含め強調できているか？	点数	アドバイスシート

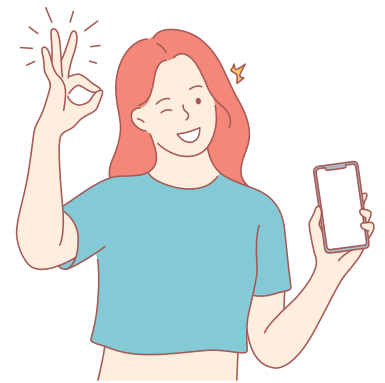
- 4...よくできている
- 3...できている
- 2...できていない
- 1...頑張ろう！

名前： \_\_\_\_\_

日付： \_\_\_\_\_

講師： \_\_\_\_\_

# セールスチェックシート



【使い方】セールスの相手側が記入して、  
FBに使ってください  
(3点以上で合格、2点以下は強化ポイント)

<p>⑥随時、 各ページのゴール を意識して前後の 接続ができてるか？</p>	<p>点数</p>	<p>アドバイスシート</p>
<p>⑦商品の中身の 中で相手に 「どこが魅力か？」を 答えてもらっている</p>	<p>点数</p>	<p>アドバイスシート</p>
<p>⑧金額提示した時 に相手の 率直な反応を 聞いている</p>	<p>点数</p>	<p>アドバイスシート</p>
<p>⑨「どうですか？」 「やりましょう」と クロージングが できている</p>	<p>点数</p>	<p>アドバイスシート</p>
<p>⑩反論処理と対 策、期日含めて 伝えた上で 終えている</p>	<p>点数</p>	<p>アドバイスシート</p>

- 4…よくできている
- 3…できている
- 2…できていない
- 1…頑張ろう！