STEP 04

実践練習編

基礎知識　テレアポの“再現力”を鍛える

01 “実践練習編”で学ぶこと
02 “練習”が現場での“再現力”をつくる
03 トークの全体構造MAP

導入　”導入”（アプローチ）をマスターする

01 “聞く気にさせる”声の設計図
02 “空気がやわらぐ”一言を仕込む
03 “聞くモード”をつくる
04 相手に合わせて“型”を使い分ける
05 “うまく話す”より、“伝わる”を選ぼう

ヒアリング　”ヒアリング”をマスターする

01 “聞く意味”を理解する（解説）
02 “聞く意味”を理解する（事例）
03 “3ステップ質問”の構造（解説）
04 “3ステップ質問”の構造（事例）
05 “深掘り型”で本音に近づく（解説）
06 “深掘り型”で本音に近づく（事例）
07 “話したくなる”空気の作り方（解説）
08 “話したくなる”空気の作り方（事例）
09 “提案につなげる”終わり方（解説）
10 “提案につなげる”終わり方（事例）

内容説明　”内容説明”をマスターする

01 商品の話ではなく“未来”を描く（解説）
02 商品の話ではなく“未来”を描く（事例）
03 “選ばれる理由”を伝える（解説）
04 “選ばれる理由”を伝える（事例）
05 説明は“構造化”して伝える（解説）
06 説明は“構造化”して伝える（事例）
07 “今っぽい言葉”の言い換え（解説）
08 “今っぽい言葉”の言い換え（事例）

CL　CL（クロージング）”をマスターする

01　“迷わせない提案”が温度を引き出す（解説）
02　“迷わせない提案”が温度を引き出す（事例）
03　“YES”を引き出す打診話法（解説）
04　“YES”を引き出す打診話法（事例）
05　3段階クロージングを使い分ける（解説）
06　3段階クロージングを使い分ける（事例）
07　温度感で“順番”を変える（解説）
08　温度感で“順番”を変える（事例）
09　「日時を押さえる」自然な提案術（解説）
10　「日時を押さえる」自然な提案術（事例）
11　“余白”が返報性を生む（解説）
12　“余白”が返報性を生む（事例）

切り返し　”切り返し（アウト返し）”をマスターする

01　断られる＝普通から始める（解説）
02　断られる＝普通から始める（事例）
03　興味ない／今は結構（解説）
04　興味ない／今は結構（事例）
05　他と比べてます／現状満足（解説）
06　他と比べてます／現状満足（事例）
07　忙しい／今それどころじゃない（解説）
08　忙しい／今それどころじゃない（事例）
09　資料送って（解説）
10　資料送って（事例）
11　断り文句の“温度感チェック”（解説）
12　断り文句の“温度感チェック”（事例）

ロープレ　”トーク”をマスターする

01　お題トーク（美容系）
02　“5ステップ+α構造”で“軸”をつくる
03　“シチュエーション”を具体化しよう
04　“本番を想定した”ペアロープレの進め方
05　実際のロープレ
06　“1人でもできる”再現練習のすすめ
07　“上達しない練習”には理由がある
08　自己フィードバックのやり方
09　練習ではできるのに…をなくすために