

相続コンサル実践チェックシート

ー相続コンサルを実践するための24の質問ー

1. 現在は、相続のコンサルティンクをしていますか？

分からない

コンサルティンク方法を具体的に

2. あなたの見込み客の抱える問題や課題、不安、恐れは何ですか？

分からない

見込み客の問題や課題、不安、恐れを具体的に

3. あなたのこれまで試した相続を切り口にしたコンサルの方法を全て書いてください

分からない

ビジネスの方法を具体的に

4. 相続のコンサルティンクの重要なポイントを、ご自身の中で整理していますか？

分からない

相続のコンサルティンクのポイントを具体的に

5. セミナー参加者や既存顧客の「声」を集める仕組みがありますか？

分からない

「声」を集める仕組みを具体的に

6. あなたの相続コンサルティンクを定義できていますか？

分からない

ポジショニングを具体的に

7. コンサル業という仕事に合わせたビジネスのアプローチが出来ていますか？

分からない

アプローチ方法を具体的に

8. 見込み客から見て何を提供出来る人物かわかりますか？

分からない

何を提供出来るか、伝え方を具体的に

9. 顧客があなたのサービスに興味を持って頂く為の仕組みはありますか？

分からない

仕組みを具体的に

10. 見込み客があなたのサービスを購入するまでの購買心理を整理していますか？

分からない

購買心理の推移を具体的に

11. 購買心理に沿った相続コンサルの受注までの仕組みがありますか？

分からない

購買心理に沿った相続コンサルの受注までの仕組みを具体的に

12. 自分の専門領域だけでなく資産全体を俯瞰して、顧客の課題や問題を抽出する仕組みはありますか？

分からない

抽出方法を具体的に

13. 相続対策の手段をどれだけ持っていますか？

分からない

相続対策の手段を具体的に

14. 相続対策で自分の専門領域以外の対策を他の業種と協業する準備はありますか？

分からない

対策とそれに必要な専門家を具体的に

15. 相続対策をしない場合とした場合の効果を具体的に数字で説明ができますか？

分からない

説明する方法を具体的に

16. 『今』だけではなく『将来』を見据えた現状と相続対策後を数字で具体的に説明できますか？

分からない

説明する方法を具体的に

17. 各種のツールを初期接客から対策の実施までのプロセスに効果的に組み込んでいますか？

分からない

ツールと組みこんでいる方法を具体的に

18. 初期接客で見込み客との関係性を強化するコミュニケーションが取れていますか？

分からない

コミュニケーションの方法を具体的に

19. あなたの商品を見込み客が選ぶための心に刺さる理由がありますか？

分からない

心に刺さる理由を具体的に

20. 見込み客に伝わりやすい伝え方を知っていますか？

分からない

伝え方を具体的に

21. 見込み客に伝わりやすい資料を準備出来ていますか？

分からない

準備している資料を具体的に

22. あなたを選ぶ価値を伝える準備ができていますか？

分からない

判断基準を具体的に

23. クライアントに「お願いします」と依頼されてから仕事を受ける仕組みをもっていますか？

分からない

仕事を受ける仕組みを具体的に

24. 受注に至らなかったクライアントに対して、セカンドチャンスを獲得する仕組みを持っていますか？

分からない

セカンドチャンスを獲得する仕組みを具体的に
