

売れる面談実践チェックシート

— 高単価の商品を高確率で成約するための 24 の質問 —

1. 現在は、高単価の商品やサービスを提供する為の面談は行っていますか？

分からない

高単価の商品やサービスを具体的に

2. あなたは現在の面談の成約率、成約単価に満足していますか？

分からない

どこに満足していないのか、具体的に

3. 上記に満足していないと答えた人は、その原因は何ですか？

分からない

面談の結果に満足がいけない原因を具体的に

4. 集客の単価、面談の成約率、成約単価、LTV を計測していますか？

分からない

何を計測しているのかを具体的に

5. 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

6. あなたのこれまで試した面談の方法を全て書いてください

分からない

面談の方法を具体的に

7. 面談で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グのポイントを具体的に

8. ゴールから逆算した面談の導入からクロージングまでの構成を作っていますか？

分からない

導入からクロージングまでの構成を具体的に

9. 手続きの商品と高付加価値の商品の違いを理解していますか？

分からない

違いを具体的に

10. 手続きの商品と高付加価値の商品の売り方の違いを理解していますか？

分からない

売り方の違いを具体的に

11. 手続きの商品と比べ、あなたの商品は何を顧客に提供していますか？

分からない

提供出来る内容を具体的に

12. 手続きの商品と比べ、あなたが提供出来る内容はいくらの価値がありますか？

分からない

価値の値段を具体的に

13. 既存顧客や見込み客の「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

14. 面談を行う為の環境作りはできていますか？

分からない

環境作りをしている方法を具体的に

15. 顧客のニーズを確認し、商品を欲しいと思ってもらう為の基準はありますか？

分からない

基準を具体的に

16. あなたの商品を欲しいと思ってもらう為の紹介方法がありますか？

分からない

紹介方法を具体的に

17. あなたの商品を購入してもらう為の最終的なセリフは用意していますか？

分からない

セリフを具体的に

18. 面談の改善点を見つける仕組みがありますか？

分からない

改善点を見つける仕組みを具体的に

19. 見つかった改善点に対して、改善するための仕組みはありますか？

分からない

改善する仕組みを具体的に

20. あなたの部下の面談は満足いく結果ですか？

分からない

ツールと組みこんでいる方法を具体的に

21. あなたの面談方法を部下が再現する仕組みがありますか？

分からない

説明する方法を具体的に
