

## プロフェッショナル先生戦略チェックシート

### 25 の質問集

#### <準備>

1. 見込み客や既存顧客と信頼関係を築き『深く関わる』接点をデザインしていますか？
2. あなたの成功が自分の成功（利益）にもつながる、そんな関係を築ける人はいですか？
3. あなたが顧客と接する際の、ポリシーは明確ですか？
4. あなたが価格以外の価値で『選ばれる理由』は明確ですか？
5. 顧客が現在抱えている最大の不満や問題は明確ですか？
6. 参加者（顧客）の「声」を集めるための仕組みがありますか？
7. 出版や新聞やラジオなど、社会的に信用力を高める活動をしていますか？
8. 見込み客や顧客のためになり、あなたとの関係性を維持できるような、質の高い情報を提供 していますか？
9. 他社が使っていてあなたが適応できるような集客の方法を研究していますか？
10. 理想の顧客は誰か、明確にしていますか？
11. 集客に協力してくれるジョイント先はありますか？
12. 見込み客と継続的に接触できる手段を持っていますか？
13. 個別相談に来たにも関わらず、成約に至らなかった理由を理解していますか？また、その理由を打破するための布石を打っていますか？
14. 既存顧客を集客しましたか？

#### <実践>

15. 情報提供型のセミナーをして満足度が高いなどの自己満足に陥っていませんか？（→満足度は基本的事柄、大事なものは相手の行動＝成約率）

16. セミナー中には参加者の名前を呼び、参加者とやり取りを行い、信頼関係の構築に務めていますか？
17. セミナー中には、「先生」らしい態度で振る舞い、売り込むことなく信頼関係を構築していますか？
18. アンケートを、顧客ニーズを浮き彫りにさせるように戦略的に活用していますか？
19. 顧客が購入を決断するための判断基準を、価格以外で、明確に伝えていますか？
20. 参加者の既成概念を覆し「え！」と思うトークは含まれていますか？
21. あなたと既存顧客との良好な関係を、セミナー参加者に伝えていますか？
22. 最初の個別相談では、問題を解決するのではなく、問題を明らかにすることに集中していますか？
23. 『相手からお願いされる』プロセスを意識して、個別相談を行っていますか？
24. 断られることを恐れず「No」と積極的に言わせる質問をしていますか？
25. たとえ契約に至らなかったとしても、セカンドチャンスのために、関係性を維持させるための仕組みがありますか？