

契約をお願いされる カウンセリング方法

契約をお願いされるカウンセリングとは

お客様の**目的を叶えることができる**と、**トレーナーが示す**ことです。

当たり前ですよね。

でも、目的を話す**質に違い**があると知っていますか？

お客様が**本質的**な目的を話そうと思う2つのポイント

●目的を話やすい**環境**をつくること

●**トレーナーが目的**をぬけなく、もれなく、聞きだすこと

そして、**ずれないプランを提示**できる。

これが契約をお願いされるカウンセリングです。

契約を“**お願い**”されるカウンセリング

3つのポイント

- 話やすい環境づくり
- 目的を聞きだすこと
- ずれないプランを提示

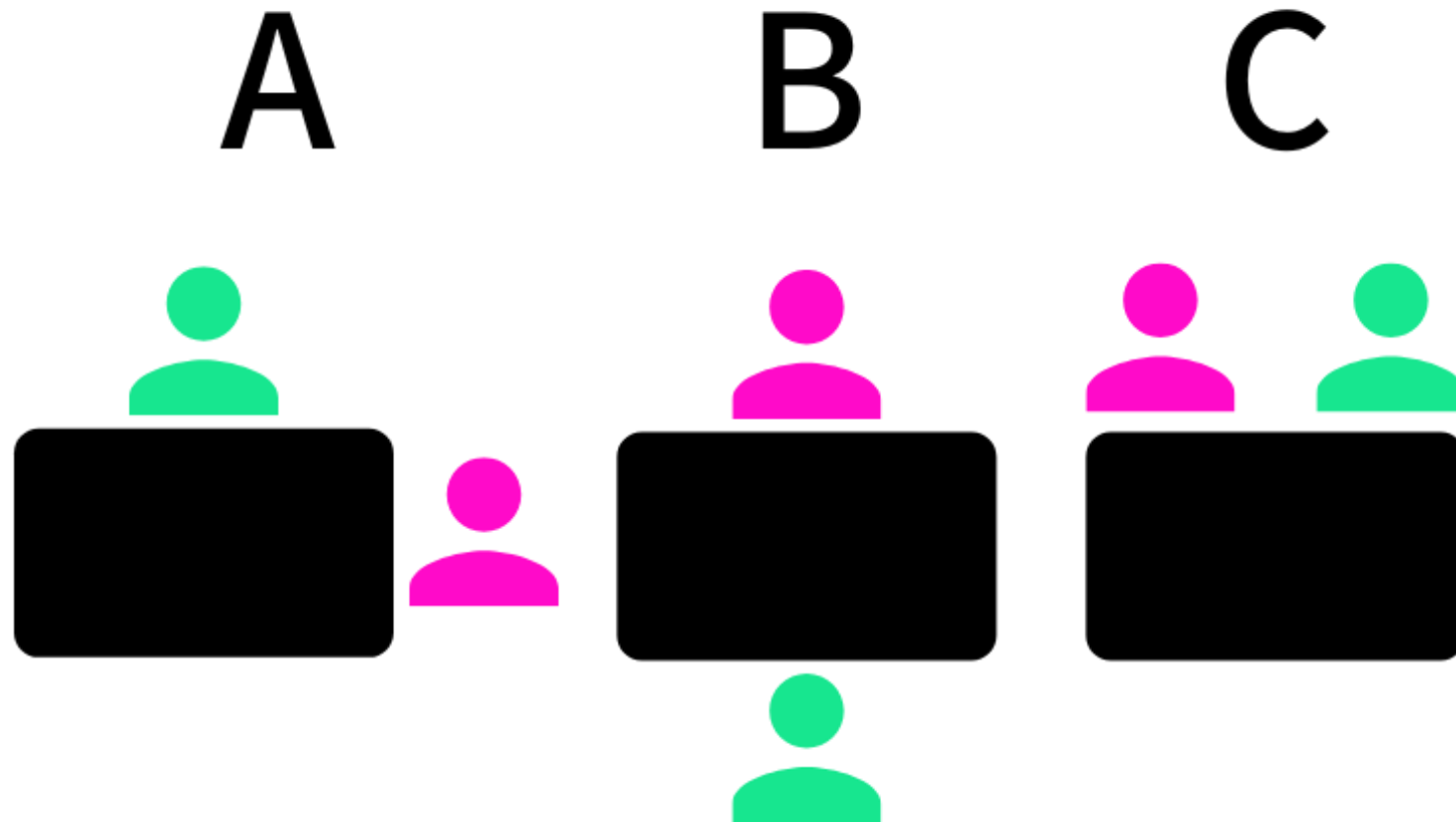
一つ目は環境をつくる

ジムの掃除など施設の環境だけではありません。

**トレーナーとお客様の座る位置、
態度も環境の一部**です。
不快のない環境づくりを徹底します。

カウンセリングに適した位置

お客様が話やすい位置関係はABCのうちどれでしょう？



カウンセリングに適した位置

A

適度に視線も外しやすく話やすい位置

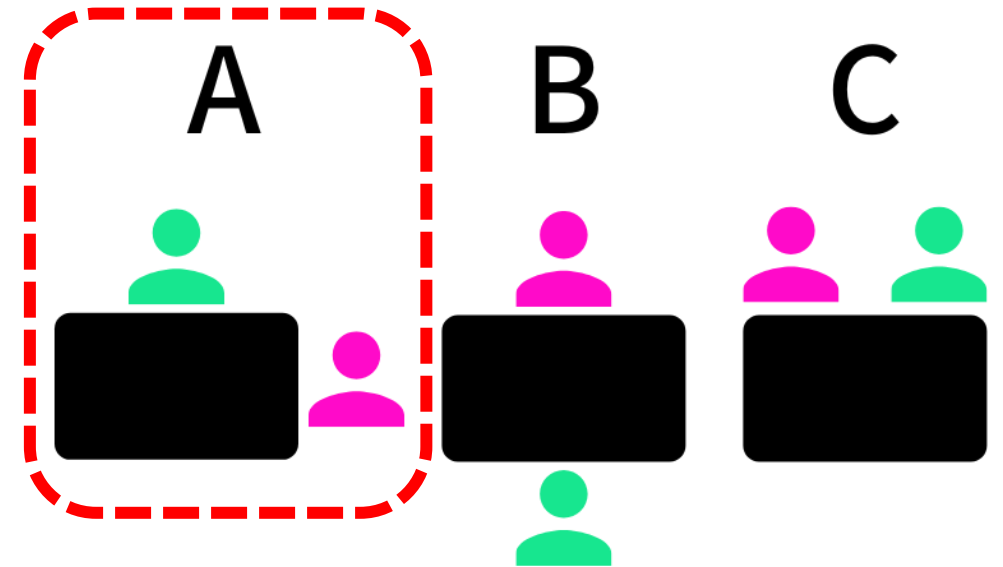
カウンセリングに適しています

B

逃げ道がなく威圧感をあたえる
交渉ごとに適しています

C

顔が見えなく話が飛躍しがち
夢を語るときなどに適しています



カウンセリングに適した目線の高さ

お客様が話やすい目線の高さはABCのうちどれでしょう？

A

B

C



カウンセリングに適した目線の高さ

A

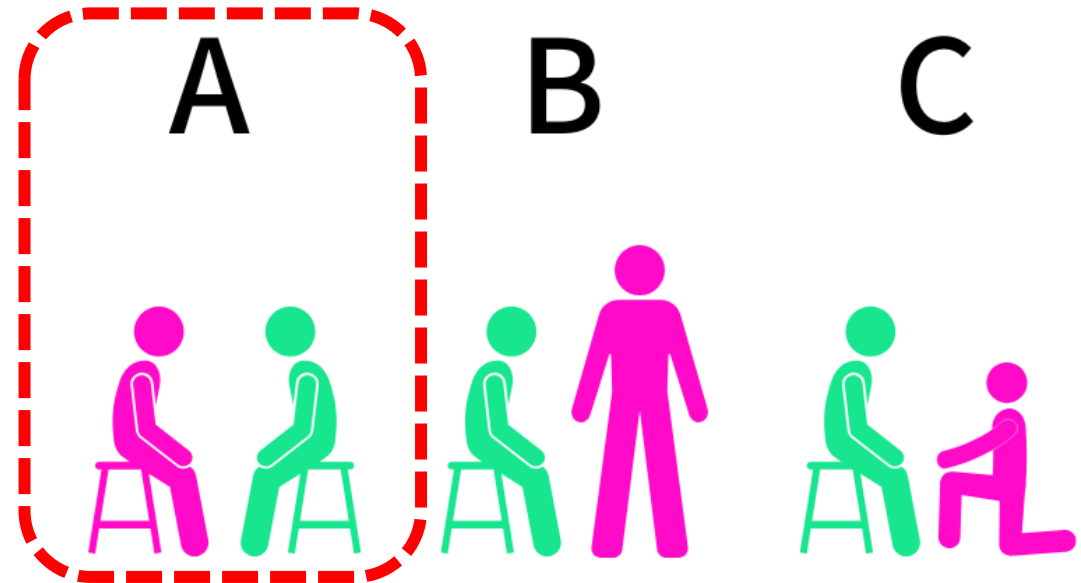
目を合わせやすくカウンセリングに適した目線の高さ

B

上から見られることは
威圧感を感じる

C

謙遜しすぎると
逆に気を使ってしまう

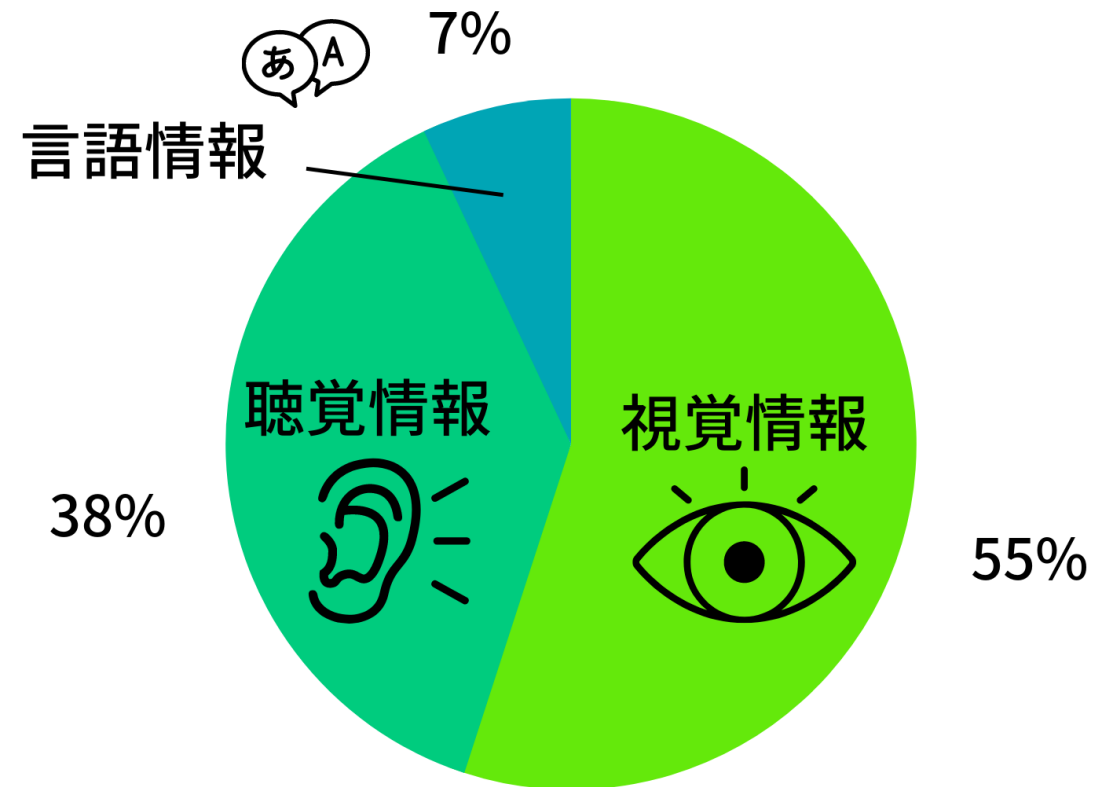


メラビアンの法則

例えば、「元気です」と言っている人が肩をおとしてうなだれていたら **元気ないじゃん**、となりますよね。

印象は視覚・聴覚合わせて93%です。

トレーナーは話す内容だけでなく、身振り手振りや、うなずき、あいづちを行い、聞いている態度を示します。



伝わるコツ、感情のおうむ返し

初めて会うお客様とのやり取りはデリケートです。
ここで**良い印象を与えることが契約につながります。**

おうむ返しは聞いたことがありますよね。

良い印象を与える方法があります。
それは共感を示すことです。

より共感を示すおうむ返しは、
感情のおうむ返しです。



感情のおうむ返し

事実の共感ではなく、感情の共感をします。共感を示すことにより、お客様は安心して話せるようになります。

お客様「痩せたことを友人から気づいてもらえて、嬉しかったんですよ！」

A「痩せたことを気づいてもらえたんですね」

B「痩せたことを気づいてもらって嬉しかったんですね！」

Bの方が理解していると感じますよね。

これが感情のおうむ返しです。

深い理解を示す聞き方

イメージを数値化へ、数値化をイメージへ

例

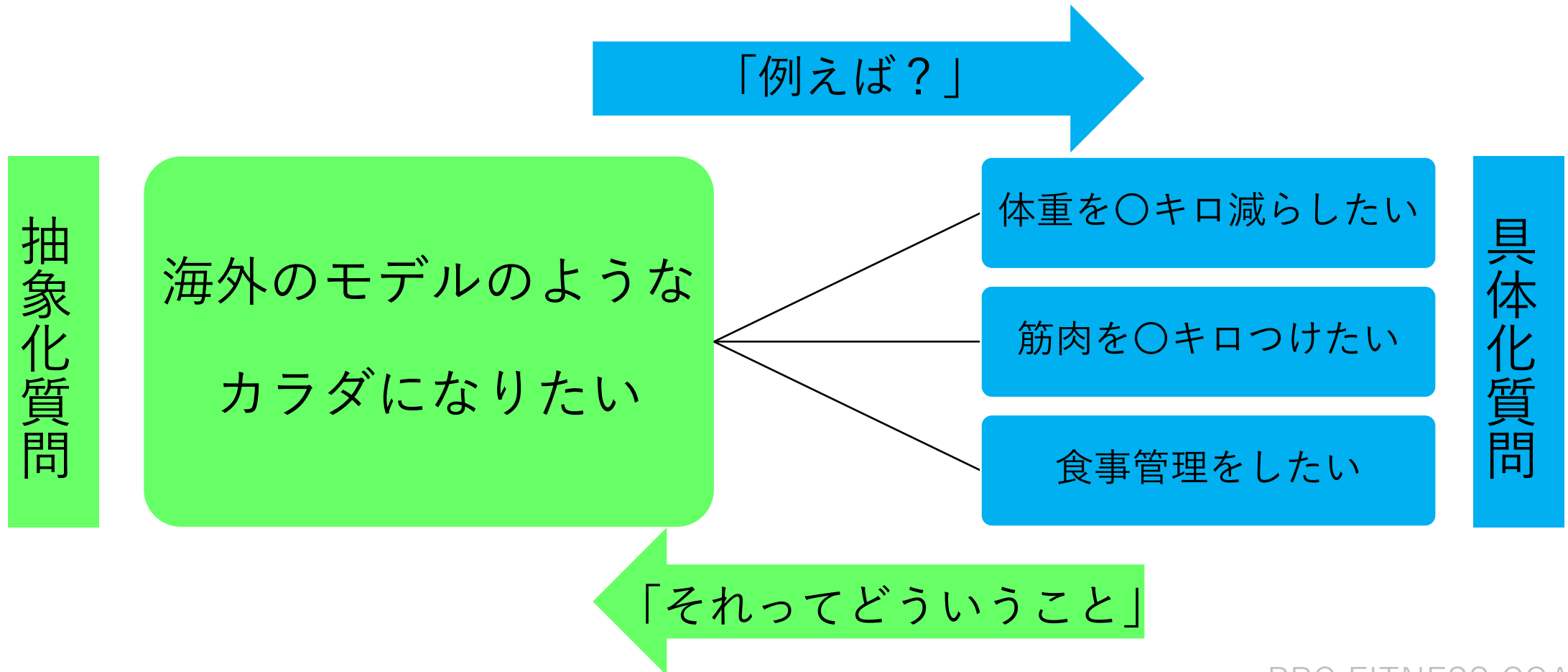
「海外のモデルのようなカラダになりたい」
と抽象的な目的のお客様
抽象的を具体的に結び付けて聞く

「2カ月で5キロ痩せたい」
と具体的な数値目的があるお客様
具体的を抽象的に結び付けて聞く

これができると、お客様と**共通の目的を共有すること**になり、深く理解してくれているんだな、と感じ取ります。

抽象化・具体化質問

抽象的を具体的に、具体的を抽象的に



ここから、凄く凄く当たり前のことを言っていきます。

契約をお願いされるカウンセリングは

- 信頼関係を築く**
- 話やすい環境づくり**

の2つがポイント

これができていないトレーナーが多いのが事実なんです。

ジム運営9店舗の経験、100人以上のトレーナー育成に関わってきて多くのトレーナーが、**この2つの原因でお客様が離れている**と感じます。

信頼関係は第一印象から

イメージしてください

髪を切りに美容室に行って、美容師が横柄な態度で、言葉づかいもできていなかった。

また行きたいと思いますか？

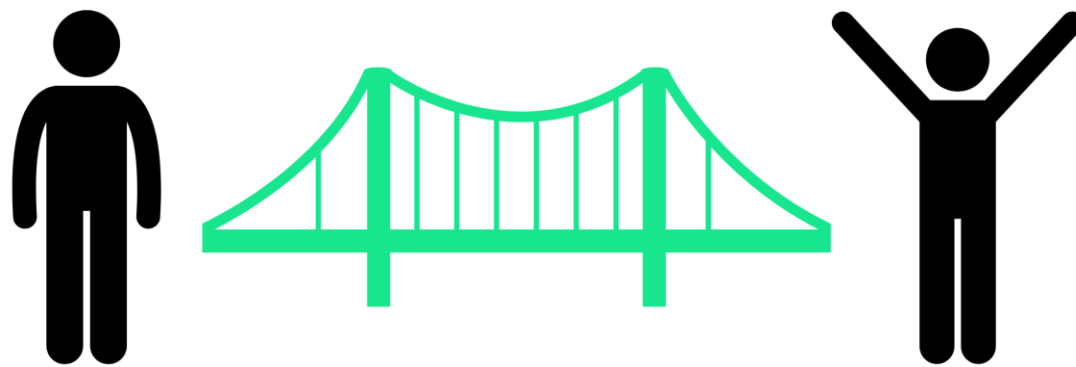
後から聞いたたらその美容師はもともとそのようなタイプで根はめちゃくちやいい人と聞いた。

でも、**悪いイメージがついたら行かなくなりますよね。**

第一印象はそれくらい破壊力があります。

信頼関係を築く

信頼関係とは
**相互に相手のことを信
頼し合っている関係、**
心理学用語でラポール
といいます。フランス
語で「架け橋」を意味
します。



信頼関係を築くステップ

関係づくり	目標までの「伴走者となる」かかわりを持つことです。 基本姿勢はお客様と信頼関係を築くことと導き です。
清潔感	不快がない ようにします。寝癖を直します。洗濯を済ませたウェアで、サイズは大きすぎず小さすぎないようにします。髭はなくていいものです。
自信	自信を持ちましょう 。自信のないトレーナーには「任せる」という気持ちになりません。第一声の挨拶は、ハキハキと行います。

環境づくり

高価なマシンや、高級な家具類は契約には必要ありません。

もっと大事なことは
ゴミがおちていない
ほこりがない
くさくない
などの**当たり前**の環境整備です。



また、プロフィットネスコーチングでは**トレーナーの立ち振る舞い**も**環境の一部**と考えています。

環境づくりのステップ

綺麗なジム	ゴミがない、ほこりがない、掃除をこまめに行い、 お客様を心からお待ちしていた とメッセージが伝わるようにします。
態度	メラビアンの法則より、印象の93%は言葉を含まない非言語コミュニケーションです。まっすぐ向き合っている姿勢・気持ちで、 お客様にとって「心からかかわっている」と思える ようにしましょう。
視線と姿勢	目線の高さは同じがベストです。お客様とは正対せず、90度になるかハの字など 少しでも対面を避け ましょう。

以上になります。

これを徹底するだけでも、**契約率は抜群に高くなります。**

-----ご案内-----

更に契約率を高める方法

契約率95%のカウンセリング方法を更に学びませんか？

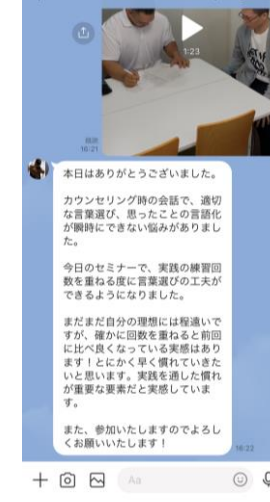
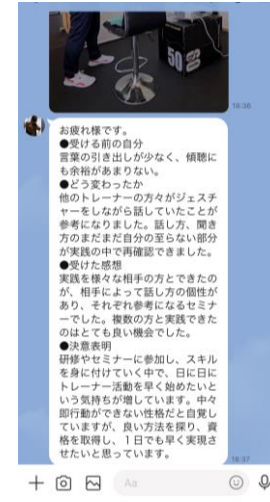
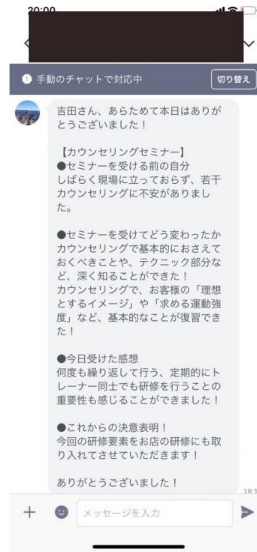
次ページで概要をお伝えいたします。

契約をお願いされるカウンセリングの具体的な進め方

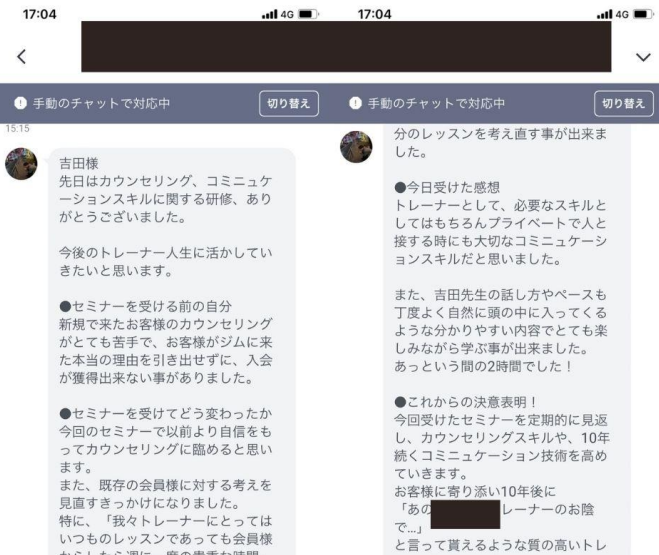
1. カウセリングシートへの記入
2. 目的の質問
3. 絞る質問（順位づけ）
4. 深める質問（目的の背景、本当のお悩み）
5. イメージ質問（なりたい自分、本当の理由）
6. 習慣の質問

LINEで【カウンセリング方法】とメッセージください





セミナー受講者の声



カウンセリングは**技術**です。
才能ではありません。

正しい方法を
正しい流れで
行うだけで良いのです。

お客様の取り扱い説明書

プロフィットネスコーチングのカウンセリングでお客様の
取り扱い説明書ができあがります。

今後**どのように指導すればいいかが明確**になり、迷いのない、
スムーズな流れができるようになります。



セミナー受講者の声

契約率95%のカウンセリング方法

カウンセリング方法をもっと詳しく知りたいという方
LINEで【カウンセリング方法】とメッセージください



プロフィットネスコーチング カウンセリングシート

差し支えのない範囲でのご記入をお願いいたします

氏名	フリガナ	生年月日 (西暦)	年 月 日	年齢	歳			
性別	男・女	身長	cm	既婚・未婚				
〒	都道府県	市区	電話番号	-	-			
PCメールアドレス								
職業	<input type="checkbox"/> 会社員 <input type="checkbox"/> 経営者 <input type="checkbox"/> 会社役員 <input type="checkbox"/> 公務員 <input type="checkbox"/> 自営業 <input type="checkbox"/> 専業主婦							
趣味	<input type="checkbox"/> スポーツ・アウトドア <input type="checkbox"/> 読書・娯楽 <input type="checkbox"/> 学習 <input type="checkbox"/> その他							
SNS	<input type="checkbox"/> ブログ/動画 <input type="checkbox"/> Twitter <input type="checkbox"/> Facebook <input type="checkbox"/> Instagram <input type="checkbox"/> LINE <input type="checkbox"/> その他							
交通手段	電車	分	徒歩	分	自転車	分	その他	
目的	<input type="checkbox"/> ダイエット 目標 <体重 - キロ> <体脂肪率 - %>							
今までの取り組み								
今までの悩み								
その他	<input type="checkbox"/> 体力向上 <input type="checkbox"/> 老化防止 <input type="checkbox"/> 肩こり解消 <input type="checkbox"/> 腰痛解消 <input type="checkbox"/> ライオン							
体重の推移	kg	kg	kg	kg	kg			
ご希望の内容と強度	<input type="checkbox"/> 多少キツくても効果求めて <input type="checkbox"/> 痛みなくベースを稼いで							
運動歴 (部活、ジムなど継続した運動)								
備考								
問い合わせ先								

アイスブレイクに適した
お客様記入用カウンセリングシート