

# 契約をお願いされる カウンセリング方法

完璧なクロージング

それは、

クロージングをしない

クライアントから

契約をお願いされること

その為には、  
クライアントの  
本質的な悩みを聞きだす  
そして、  
トレーナーが  
悩みを叶えることができる伝える

# 契約は稲刈り

種を植え、育て、苗を田植えする。水をやり、十分な日光が当たり、穂が下がったところで刈り取る。

契約も同じです。カウンセリングで信頼関係を築き、クライアントの目的を叶えることができるとトレーナーが示すことにより、「**契約をお願いされる**」状態になります。

稲刈りでいう**稲穂が垂れさがった状態をいかに作り出す**かです。

お願いされてもいないのに契約を急ぐとクレームになる、穂が下がっていない状態で刈り取ると美味しい米にならないのと同じです。



契約がうまくいかない  
クロージングで不安がある  
もっと契約数を上げたい

この動画の内容を徹底するだけで、  
悩みを解決できます。

# 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

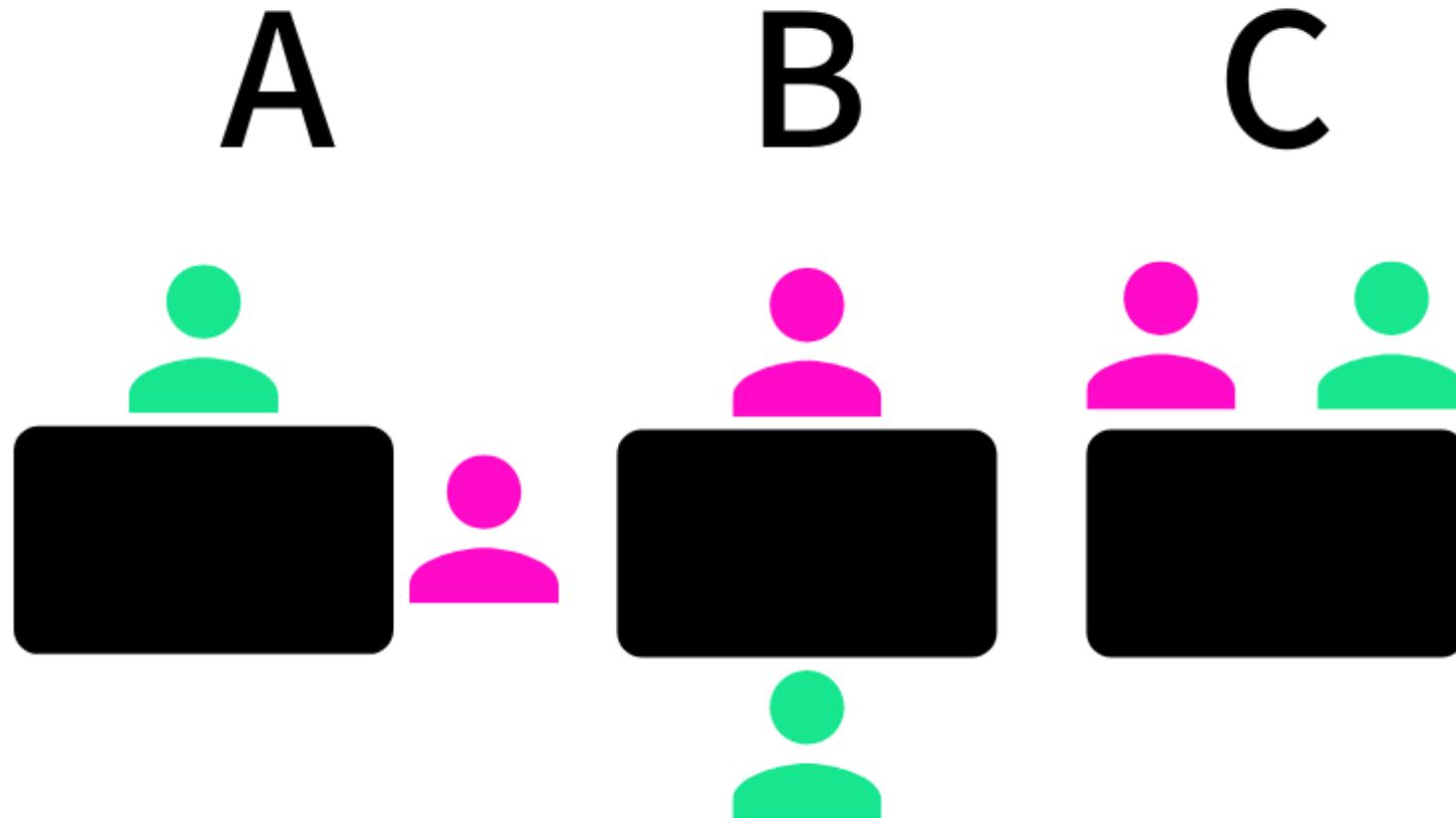
## 一つ目は環境をつくる

ジムの掃除など施設の環境だけではありません。

**トレーナーの態度、立ち振る舞いも環境の一部**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

クライアント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

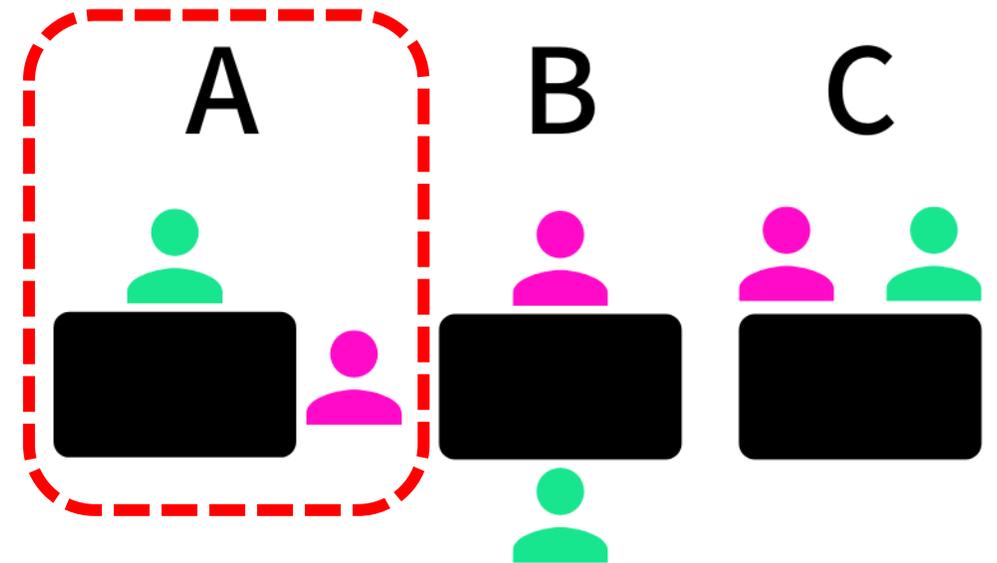
カウンセリングに適しています

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

クライアント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

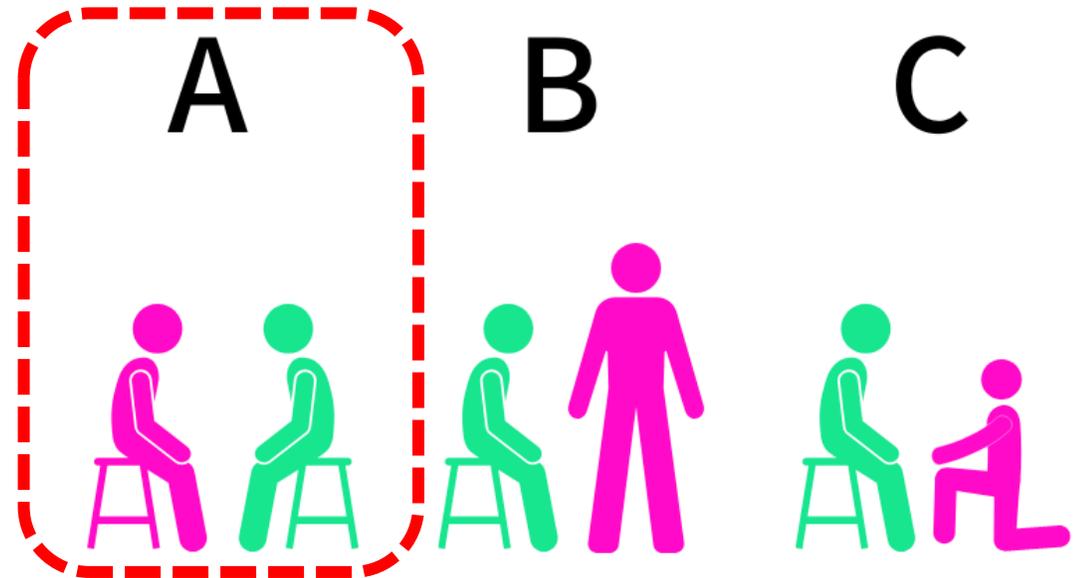
目を合わせやすくカウンセリングに適した目線の高さ

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

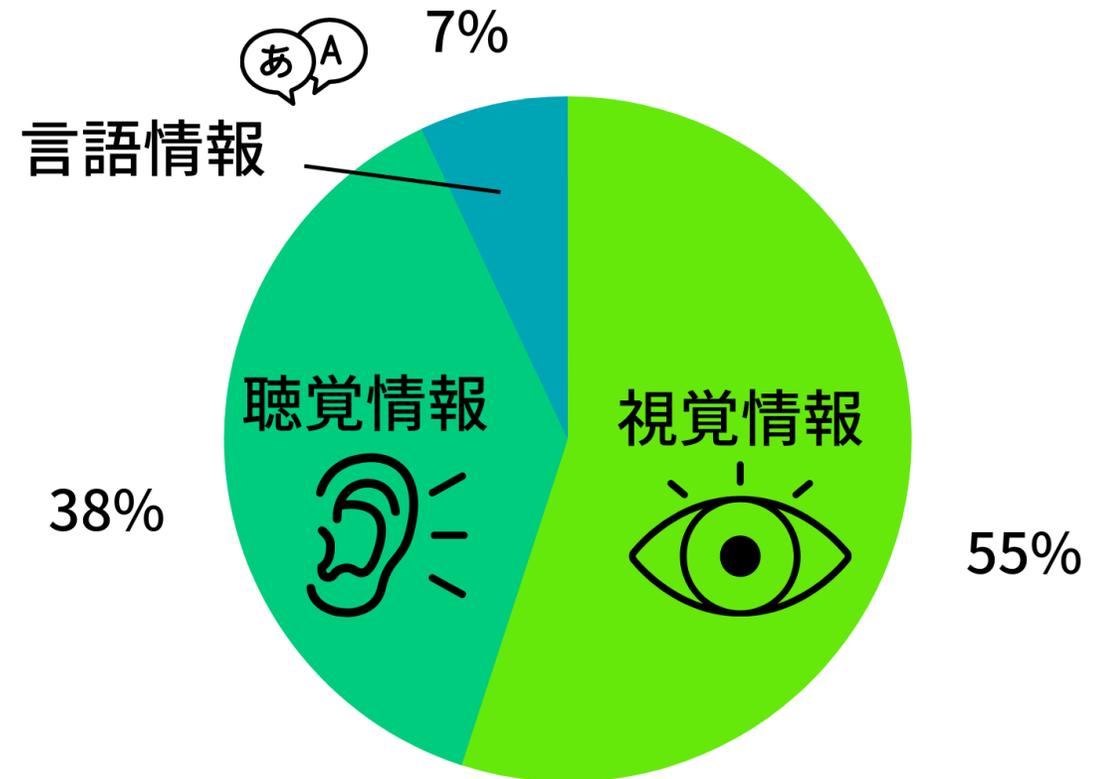


# メラビアンの法則

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なら **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

初めて会うクライアント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。**

良い印象を与えるおうむ返しがあります。  
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、安心して話せるようになります。

クライアント

「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

具体的に結び付けて聞く

「2カ月で5キロ痩せたい」

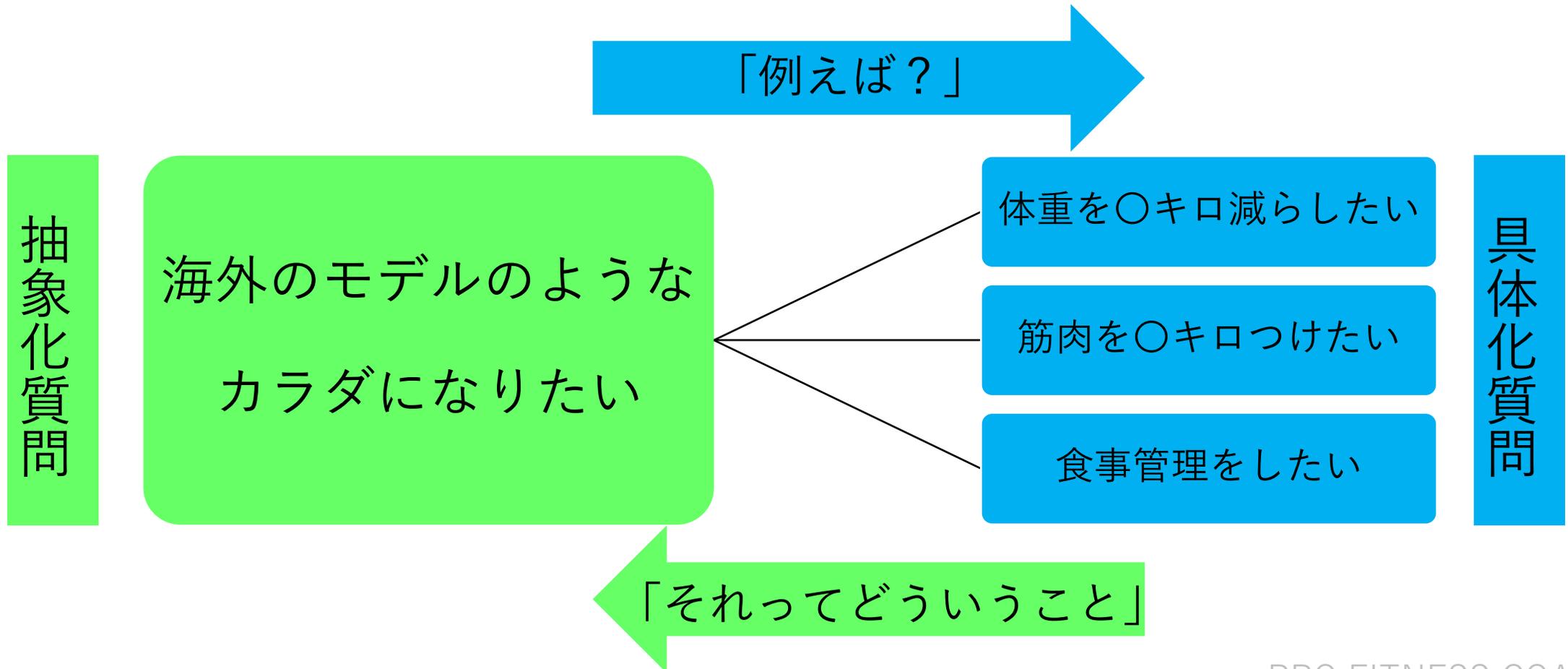
と具体的な数値目的

抽象的に結び付けて聞く

これができると、クライアントと**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



# 信頼関係は第一印象から

考えてみてください

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ゃいい人と聞いた。

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 <b>信頼関係を築くこと</b> と導きです。
清潔感	<b>不快がない</b> 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	<b>自信を持ちましょう</b> 。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、クライアントを <b>心からお待ちしていた</b> 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、 <b>「心からかかわっている」</b> 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。正対せず、90度になるかハの字など <b>少しでも対面を避け</b> 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-----

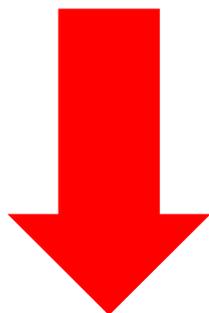
更に契約率を高める方法

**契約率95%のカウンセリング方法を更に学びませんか？**

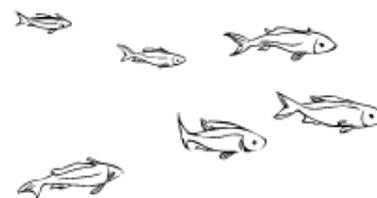
次ページで概要をお伝えいたします。

# 契約をお願いされるカウンセリングの具体的な流れ

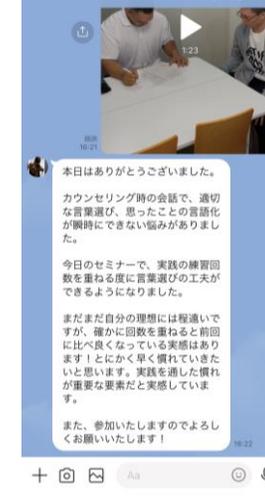
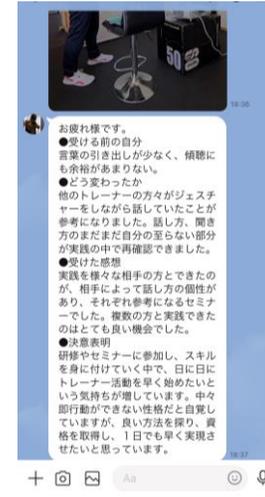
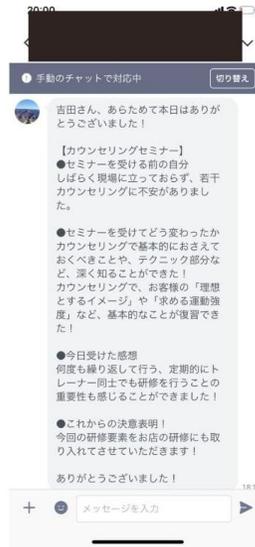
- ① 目的の確認
- ② 目的の順位
- ③ 目的の数値
- ④ 本当のお悩み



釣る魚はなにか？  
仕掛けを決める  
エサを決める



この順番がキモ！



# 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。

クライアントの取り扱い説明書  
プロフィットネスコーチングのカウンセリングでクライアント  
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

**30分無料**カウンセリング・コンサルティング実施中  
※定員になりしだい終了します。

LINEで【無料相談】とメッセージください

