

**3ヶ月プログラム開始前に
結果が出た！？
何をやったのか？その秘密とは？**

2025. 3. 19

モエル塾

コンサルパートナー

若林慶太

今回このテーマにした理由

これから始まるという状況の3ヶ月プログラム生が、
1回目のグルコンの前に結果を出してしまいました。

いったい何があったのか？

プログラム生Oさんと若林との実際のコンサル
のやりとりを見ながら、なぜこの結果が生まれ
たのかを一緒に考えてみましょう！

LINEにて「いよいよ今月からスタートです」と
送ったところ、いきなり・・・

「相談があります！」との返信が！



「明日来院する女性なのですが、2つのコースのうち
高額ですが継続して通院できる方をお勧めしたいの
ですがどうすればいいでしょうか？」

あなたならどう答えますか？

若林はこう返信しました・・・

(商品に気持ちが行っているので、相手に目線を通して欲しいと思い)

「まずは今ある情報の中で、この方に対してどんな気
にかけの言葉をかけてあげられますか？」

するとOさんは・・・

「1年半も腰痛が治らないなんて大変で
すね～」

次にあなたならどんな返信をしますか？

若林はこう返信しました・・・

(内容がまだ少し薄いので、もう少し寄り添うことはできないかな？と考えて)

「他にもっとこの方について知っている情報がありますか？」

するとOさんはしばらく考えてからメッセージをくれました。
「子供を安全に産める体になりたい、腰を動かすのも怖くて休職している、1年半もリハビリ医院に通っているのに良くなりず心が折れそう、などと言っていました」

ここからあなたならどう考えますか？

若林はこう返信しました・・・

(気にかける情報がいっぱいあるので整理して、ポイントを伝えよう)

「気につけられるポイントがいくつかありますね(^-^)

①お医者さんに通っているのに1年半も治らないことにその方はどんな想いがあるのだろうか？

②休職していることの心配や不安にはどんなことがあるんだろうか？

③腰痛が良くなったらどんなことをしたいという希望があるんだろうか？

これらのことに対して気につけの言葉を考えてみましょう！」

ここからがOさんの素晴らしいところです。若林に対してこう返信してきました・・・

「なるほど、お客さんが少しでも気分が和らいだり、安心できる様子が見えることがポイントとなるのですね。

自分のことを気にかけてくれたと思えば、気分が和らぎますね。

今までは、気にかけることより、当院へ通うメリットを分からせようとしていた事に気づきました。

(まだプログラム開始前です！)

そしてさらにOさんは・・・、

「①1年半も・・・この想いを聞けてなかったです。

②休職していることの・・・全然スルーしていました。

③どんな希望が・・・元気な赤ちゃんが産みたいそうです。

不安な気持ち、もっと聞いてみて、その気持ちを分かってあげたいです(^-^)」

素晴らしいです！

その結果・・・次の日、Oさんから

「27歳の女性の方、3ヶ月通い放題コースを
することになりました！」

「じっくり気にかけてながら話しました」

「今日はご主人も一緒に来てお話しさせていただきました。
最初はご主人も不振そうでしたが、話しているうちに
ご主人から完治してもらいたいんです、という言葉
をいただき、奥さんもその気になってくれました」

との報告がありました(^-^)

でも、Oさんはここでは終わりません・・・



今日はそう決めてくれましたが、
来週の申込みまでに気が変わらない
ことを願います・・・

そう来たか～！！
(若林の正直な感想(^-^;)

Oさんから続いてLINEが来ました。

「今回のように契約が数日後の場合、家に帰ってから、“やっぱり止めておこう”となる可能性が多いんです。

キャンセルを予防する方法はありますか？」



あなたならどんな返信をしますか？

若林からはこう答えました・・・



キャンセルするかしないかはお客さんが決めることです
なのでそこを心配するのではなく、
「医者ではなく、Oさんに頼みたいって思ってもらうことが
大事です(^-^)」

するとOさんはこういう返信をしてきました

「確かにそうですね！ キャンセルされたくないという自分にスポットライトを当てていました！

お客さんにスポットライトをあてるなら、そうですね、「これから3ヶ月コースをする上で、何か気になることや聞き忘れたこと、不安なこと、どんな些細なことでもなんでも言ってくださいね。これでLINEします！」

Oさんはここからがすごいです。
この返信が来てから**数分後**に、
「LINE送りました！」



その結果...

「相談していました27歳女性、今日から正式に
3ヶ月コースを今日成約しました！
ありがとうございます(^-^)」

おめでとうございます！

まとめ

Oさんのやったこと

- ◆ 分からないこと、疑問に思ったことを躊躇せず聞く
- ◆ 自分が納得するまで徹底的に質問する
- ◆ 若林の返信に対して、自分の考えをぶつける
- ◆ 納得したら、すぐに行動に移す

この間のLINEのやり取りは30回以上

だから結果が出た！

その後のOさん

まだ2か月目なのに・・・

- ◆ 行きつけの居酒屋の店主、乗ったタクシーの運転手
自分の店の前を歩いていた老人、その他思いついたら
どんどんあなたレターを渡している
- ◆ 毎日のようにLINEの質問や報告が来る
一度始まるとやりとりがどんどん増える
- ◆ 返信するとすぐに実践した報告が必ず来る



◎久しぶりのお客さんから連絡が、、、
◎店の前にいた老人が施術を受けることに！