



売る天才になるワーク

セールス・エンハンスメント・フォーム

人間行動学の世界的な権威と呼ばれる

Dr.ジョン・ディマティーニが開発した

「売る力」を高めるための、革新的なメソッド。




ワークに取り組むメリット

- 商品・サービスへの強い確信ができる
- 自信を持って人に、ススメられるようになる
- 商品・サービスの強みや優位性、独自性(USP)が明確になる
- 売れるコンセプトや切り口が明確になる

売りたい商品を選ぶ

あなたが売りたい商品・サービスを一つ選ぶ。

以下の6つの質問に対して、それぞれ30の答えを書き出す。



Q 1 特徴・機能は？

Q1 特徴・機能は？

この商品・サービスは、どのような特徴・機能を持っているか？

【例】

- 1.事前ヒアリング付き
- 2.対面または、Skype・電話
- 3.1回4時間
- 4.受講料:60,000円



Q2 使い方・役立て方は？

Q2 使い方・役立て方は？

この商品・サービスは、私のクライアントにどのように使われるか？

【例】

- 1.自分のやりたいことを見つける
- 2.自分に自信を持つ
- 3.理想のパートナーに出会う
- 4.お金のブロックを解消する



Q3 優位性は？

Q3 優位性は？

この商品・サービスは、競合他社のものとは比べ、どのような優位性を持っているか？

【例】

1. 「愛と感謝の境地」(ブレイクスルー)を体験ができる
2. 科学的なメソッド(最新の量子物理学)
3. 短時間で問題を解決(他の方法は何年もかかる)
4. 再現性がある(誰がやっても同じ効果)



Q4 ベネフィットは？

Q4 ベネフィットは？

この商品・サービスは、私のクライアントに
どのようなベネフィット(利益・メリット)を与えるか？

【例】

- 1.人生の目的(ミッション、使命)が見つかる
- 2.自分の才能がわかる
- 3.過去のトラウマを劇的に解消
- 4.セルフイメージ(自己価値)が飛躍的に高まる



Q5 どんな価値観を満たすか？

Q5 どんな価値観を満たすか？

この商品・サービスは、私のクライアントのどんな価値観を満たすか？

【例】

- 1.理想のパートナーと出会う
- 2.魂の成長
- 3.真理・真実を探求できる
- 4.自分を好きになる



Q6 独自性・ユニークさは？

Q6 独自性・ユニークさは？

この商品・サービスの独自性は、何か？ どんな点でユニークか？

【例】

- 1.親との関係を癒すスペシャリスト
- 2.理想のパートナーに出会うための方法論
- 3.ディマティニーニ・メソッドの日本のパイオニア
- 4.アラン・コーエンのコーチングを融合

上位3つの答えを選ぶ

- ① すべての答えを書き出せたら、それぞれ上位3つの答え(特に重要と感じるもの)を選ぶ。
- ② 選んだ答えを(独自の売りや商品を購入するメリット)をセールスレター、トーク、広告、チラシで活用する。



もっとも強い確信を持つものが
ゲームを支配する

ードクター・ジョン・ディマティーニ