

株式会社マナビス化粧品 マナビスカレッジ



成功＝チャンス×準備×資源の投資

チャンス

マナビス化粧品



準備

- マインドセット（成功する考え方をする）
- 確信を持つ（知識をつけ自信を持つ）
- 目標設定（明確なビジョンを持つ）
- 決意（コミットメント）
- ※ 目標にあった準備が必要



資源の投資

- 時間
- エネルギー

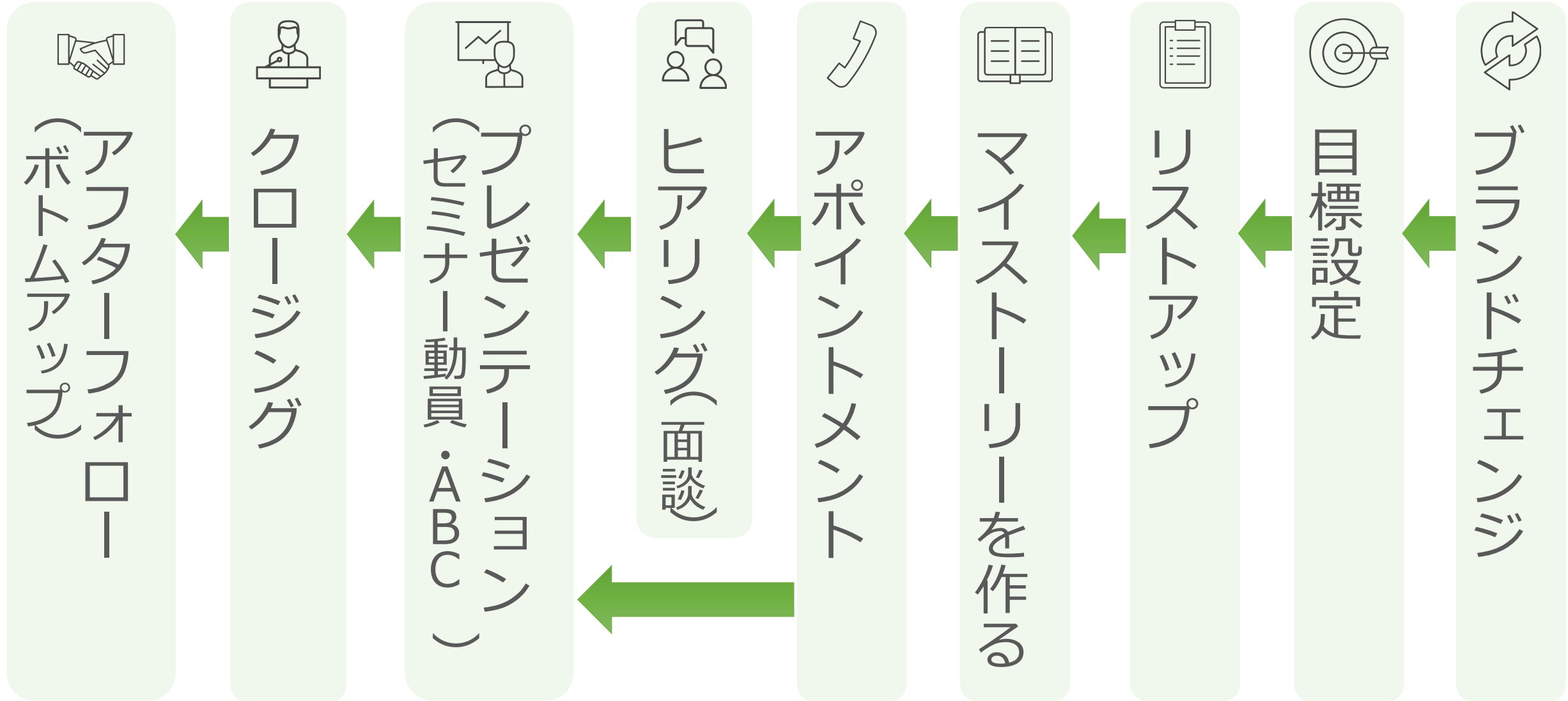
- 経費
- ※ 優先順位、効率を考える

どれかが「0」だと全てが「0」

実践編



マナビスの仕事



マナビスの仕事

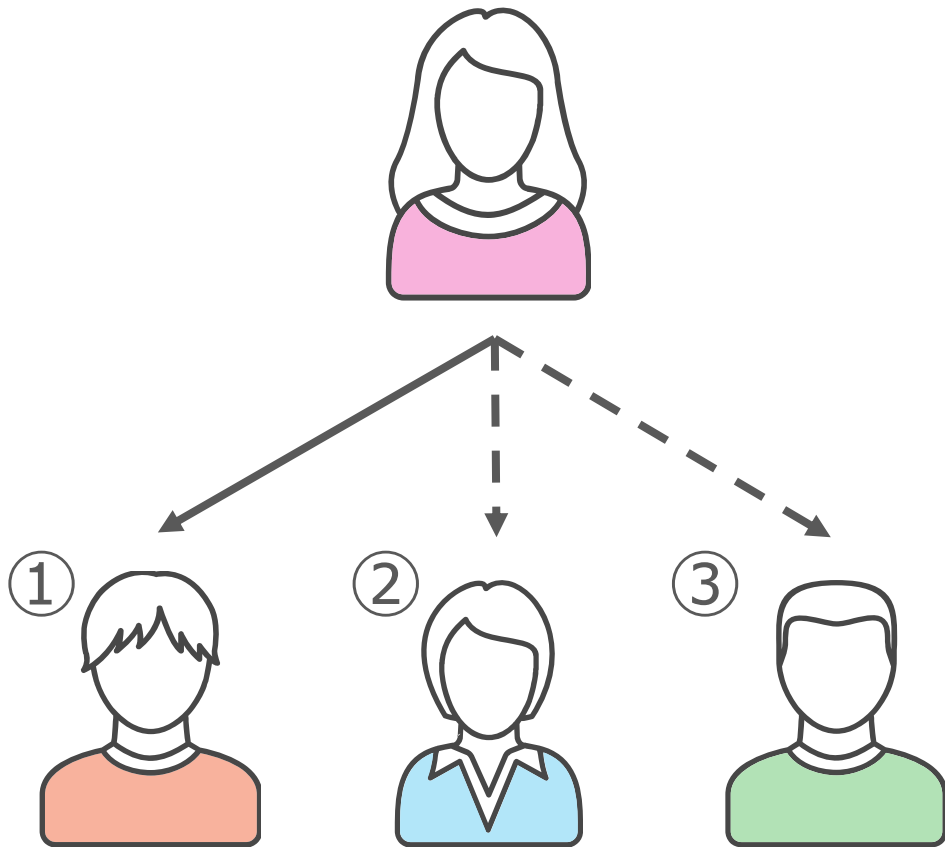
まずは、新規1人紹介を目指して活動していただきます。

そして、登録がでたら1か月以内に紹介が出るように
リーダーと共にサポートし、繰り返し紹介できるようにます。

マナビスの仕事

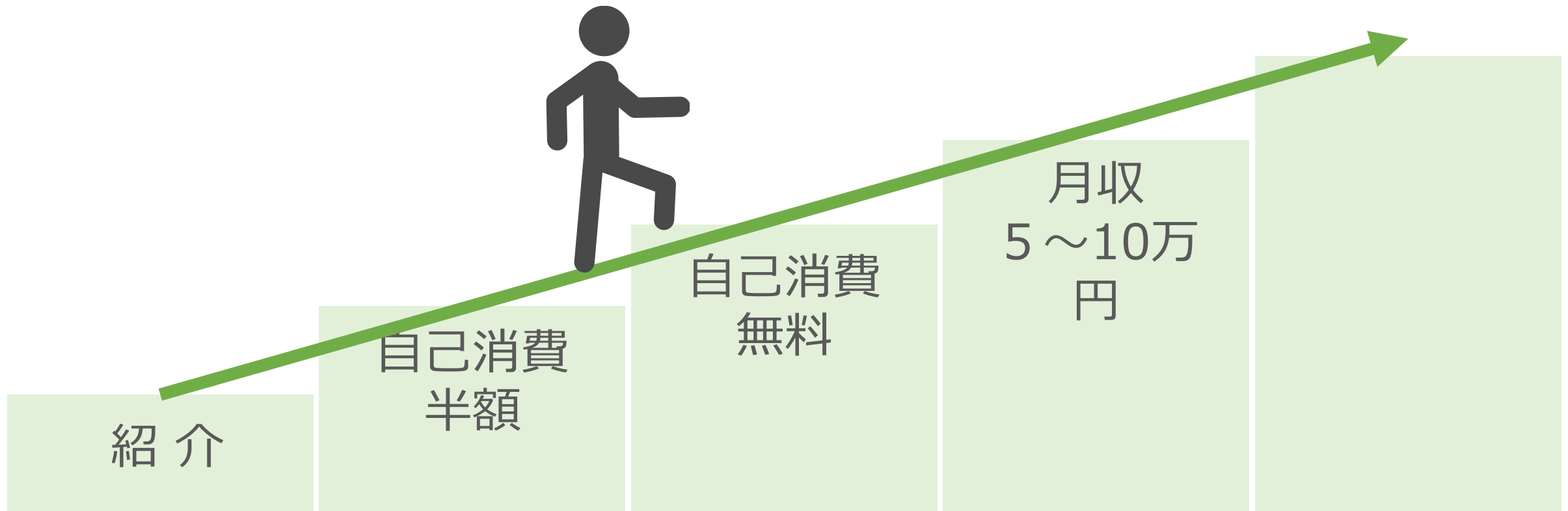
まずは、1人紹介

繰り返し紹介できるようにサポート



- ✓ **まず、ピンと来た人に伝えましょう**
スピードが肝心です。
まずは、一歩踏み出しましょう。
- ✓ **登録して1ヶ月以内に紹介しましょう。**
- ✓ **登録して1ヶ月以内に紹介を出すと
成功率が格段に上がります。**
できてもOK、できなくてもOK
でも、できるようにやってみましょう。

成功へのステップ



できるだけ早く紹介活動を始めましょう



目標設定

明確な目標を立てる

- どうなったら達成したとわかりますか？
- 客観的に見て何%くらい達成できると思いますか？
- 達成されたら、理想の人生に近づきそうですか？
- いつ達成できたらうれしいですか？



マイストーリーを作る

マイストーリーの作り方

- どのように声をかけられたか
- その時どう思ったか？やろうとした動機
- 苦労したこと、解決策、良かったこと、得たもの
- これから欲しいもの、したいこと、目標



リストアップ

✓ 人脈の棚卸し → 徹底的に洗い出す
(思いついた人から行動)

✓ 優先順位を付ける → 分類する

アツプラインに相談しながら行ないましょう。

※出来る限り、実績のあるの方に相談しましょう。



リストアップ

2人以上、紹介が出そうな人。

例) ①大切な人

②信頼関係があり、ストレートに誘える方

③一度、会って現在の状況を確認して改めて提案する方

④「信頼関係作り」からはじめていく方

⑤お会いして、ご理解いただき協力、ご紹介を頂く方

★誰がプレゼンテーションをした方がより効果的か？

アツプラインに相談しながら行ないましょう。

※出来る限り、実績のあるの方に相談しましょう。

アポイントメント

アポイントの目的は、「会う約束をする事」です。

✓ 会う約束を取り付ける。 → なるべく短く。

マナビスの話をするなら
そのことを伝えなければ法律に触れます

※会う理由を準備する。

アポイントメント

ステージ設定

相手の気分を良くしたいなら相応の「舞台」を整えましょう。

相手を迎え入れる準備が整っていますよ。という雰囲気作りのこと。
相手に対して最大限の敬意を払うことである。

①なるべく落ち着ける場所を選ぶ

出来れば他のお客の存在が気にならない席に誘導しましょう。

②電話を切っておく。

相手に対する思いやり。

目の前の相手よりも電話の相手が大切だという
メッセージをおくらないよう配慮する。



ヒアリング(面談)

人間関係は、私たちが考えている以上に
脆弱な基盤から成り立っている。

信頼の確立 40%

ニーズの確認 30%

プレゼンテーション 20%

クロージング 10%

※70%で契約締結に至る。

- ✓ 第一印象で決まる。
- ✓ 8割聴いて、2割話す。
- ✓ 話の内容も重要だが、信頼関係と相手の必要性が最も重要。



プレゼンテーション

何も知らない。分からない。出来ない。
うちから、仕事を進める方法

知らない、分からない事を武器にする。



アップライン、セミナー、トレーニングを活用して
ビジネスを成功に導く。



ABCの法則



プレゼンテーション

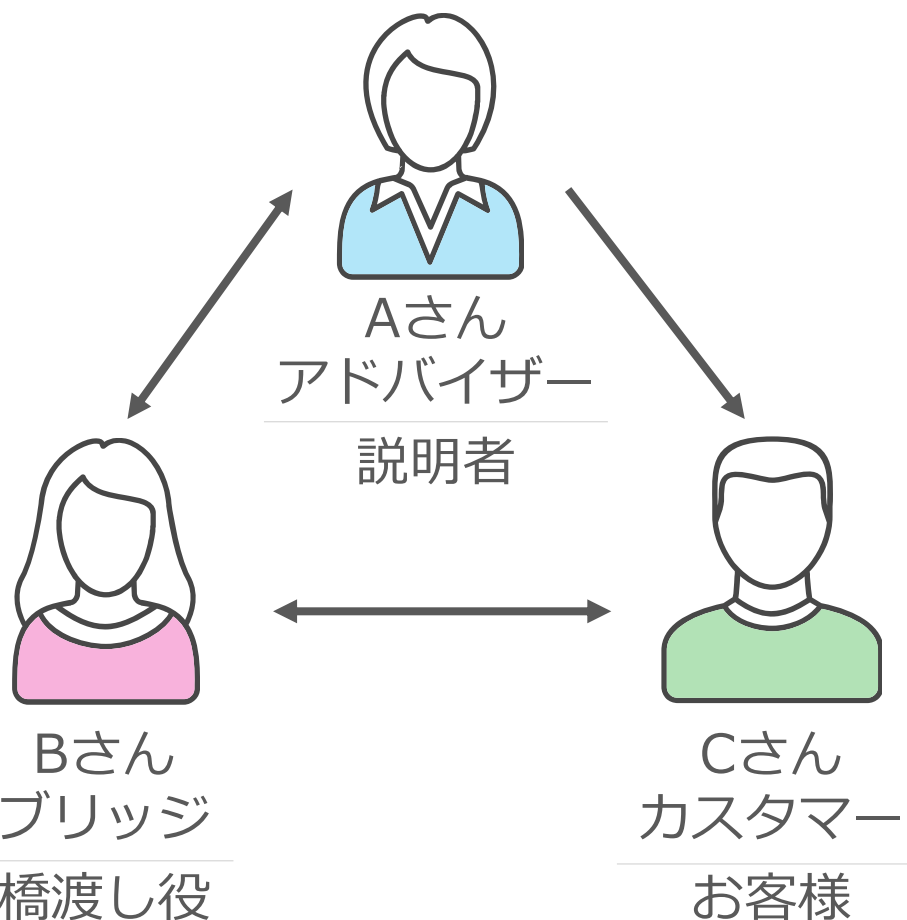
「誰がプレゼンテーションをした方がより効果的か？」を考慮する。

- ①自分でプレゼンテーションする。
- ②アップラインからプレゼンテーションしてもらう。
- ③セミナーに参加してプレゼンテーションしてもらう。



プレゼンテーション

ABCの法則



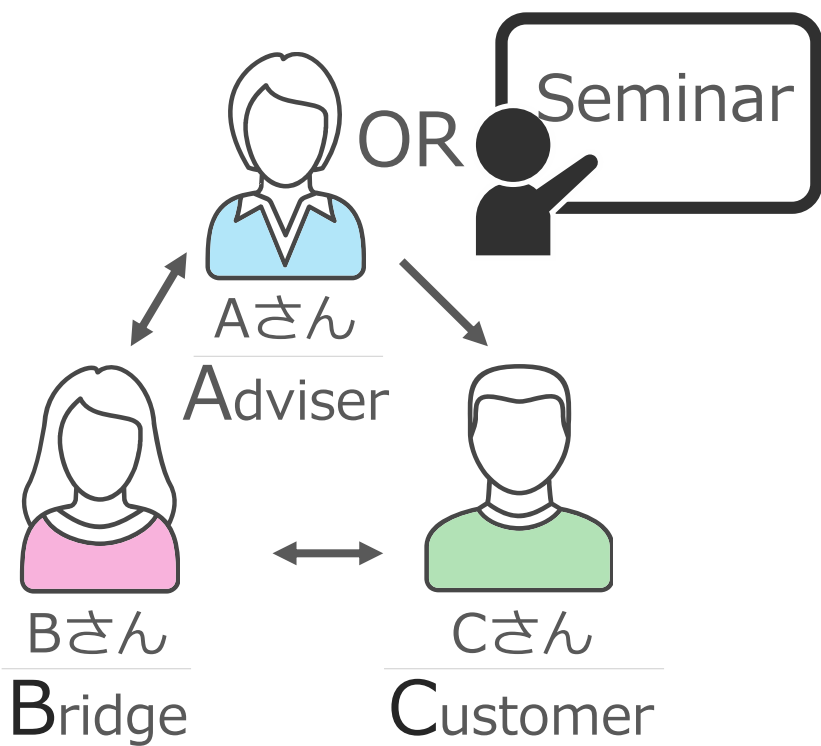
Bさんの役割

- 段取り
- 時間・場所の設定
- 時間厳守
- 雰囲気作り
- 事前にAさんのティーアップ
- Cさんの情報を
事前にAさんに伝える
- Bプッシュ



プレゼンテーション

ABCの法則 相手の立場に立った最高のパートナーシップ



- ✓ Aさんのティーアップ（素直に聞いてもらうため）
- ✓ 段取り
 - ・ 段取り八分
 - ・ 時間厳守
 - ・ ツールの準備
 - ・ Cさん情報を事前にAさんに報告
- ✓ ステージ設定
- ✓ 雰囲気づくり（Bさんが仕切り役）
- ✓ Bプッシュ（クロージングはBさんの仕事）
- ✓ ボトムアップ（次につなぐ）
- ✓ AさんからBさんの逆ティーアップ

※丸投げ禁止



クロージング

クロージングは本来はBさんの仕事です。

- ①自分がやろうと思った理由
- ②何故、「あなた」を誘ったかの理由
- ③一緒にやろうよ。

を短く端的に伝える。

Bプッシュ 「よかったでしょ。」
「いいでしょ。」
「凄いでしょ。」

※「どうだった？」とは聞かないこと。



クロージング

- ✓ キックオフのセリフ（フレーズ）を準備する。
- ✓ 自然なタイミングを学ぶ。
- ✓ さも当たり前前にサラリと。



アフターフォロー

人に好かれるコツは、

「とにかくいろいろなサービスを、
何度でも繰り返してあげること」

ロンドン・ビジネススクールの組織論 C・ハンディ教授



アフターフォロー

- ✓ 契約していただいた後は、次のステップに案内すること。
- ✓ 愛用者の場合は、次の約束をとること。
- ✓ ビジネスで参加する人には、

「会社の自信」

「商品の自信」

「ネットワークビジネスの自信」

「自分自身の自信」

を100%

身に付けるまでフォロー

MANAVÍS