

面談の流れ

ポイント ①良い人(感情) 関心事<欲求<価値観 ②専門性(勘定) 道筋の回答・体験談

事前準備

アイスブレイク

アジェンダ提示

相談内容の明確化

「道筋」の回答

道筋実行のために
ヒアリング

相談内容の回答

※ここまでに聞けていない場合のみ
三点ヒアリング

「提案面談」の提案

次回提案への細部確認

初回面談のまとめ

・相談経緯
・ネット名前検索
・ヒアリングシートから想定
・全体感の確認
(CF,全体資産)
・質問への回答
知識準備
・お客様の出版物を読む

①あいさつ
②名刺お渡し

①ゴール設定
=相談内容の回答
②時間の承諾

相談内容の
優先順位付け
※ツールあり

プランニングの提案
ツールあり

・詳細プランニングをして
総合提案するための提案面談
・提案面談後の顧問契約検討依頼

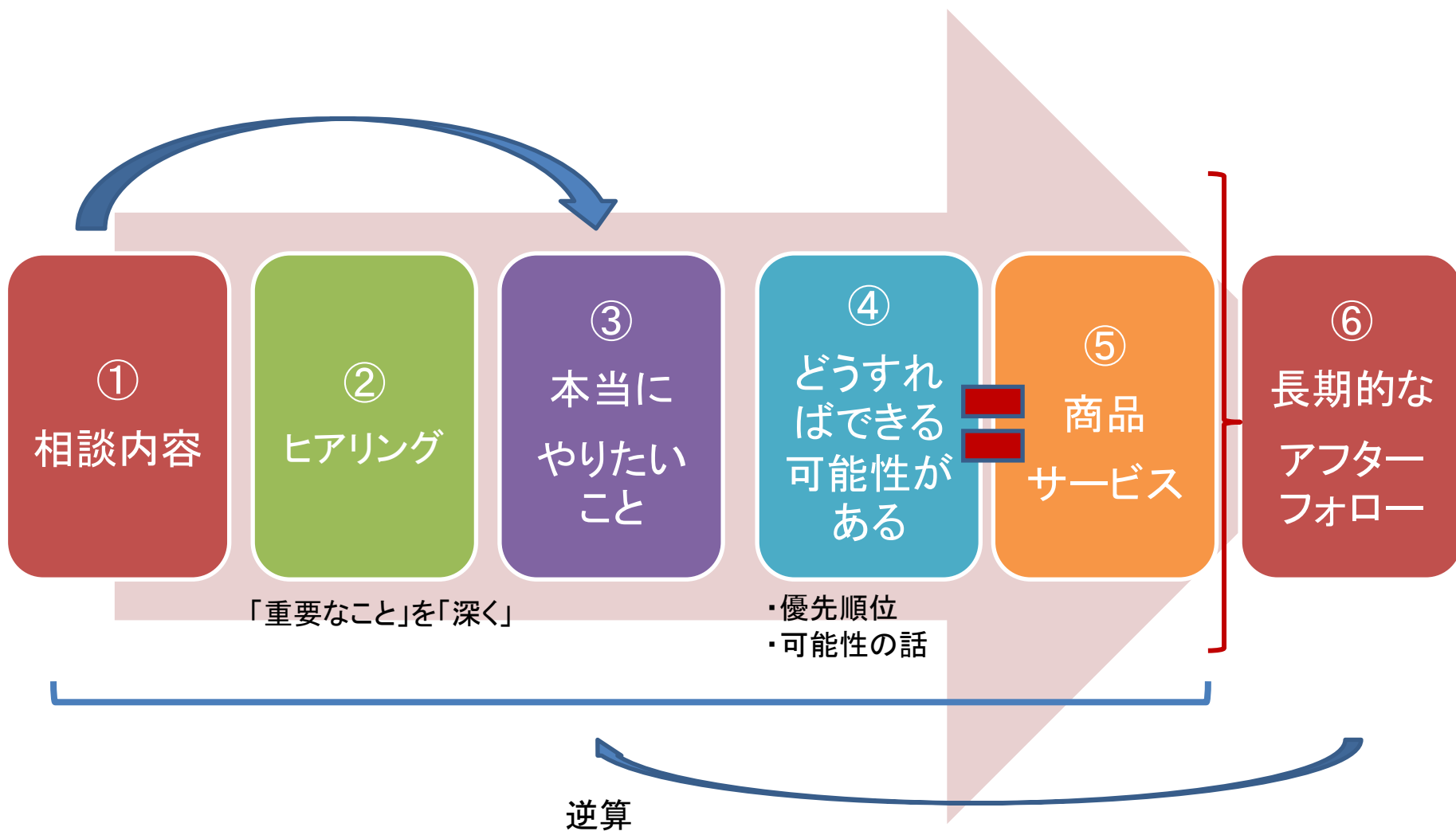
年代に合わせて
①働けない場合
②介護の時
③最終的にお金を
使い切りたいor誰かに遺したい

ヒアリング内容
関心事
提案面談概要

・可能な限り、次回の準備を具体的に共有確認
・「本日聞き漏れていることはございませんか？」

「アドバイザーの価値」を感じていただく
「契約する価値」を感じていただく
投資のアドバイザー < お金のアドバイザー
今に対するアドバイス < 長期継続したアドバイス

面談の流れ(簡易版)



①相談内容 → ③本当にやりたいこと

②ヒアリング 「重要なこと」を「深く」

④どうすればできる可能性がある
優先順位 可能性の話

④どうすればできる可能性がある = 商品・サービス

⑤長期的なアフターフォロー 逆算

②ヒアリング

感情 と 勘定

現在 → 過去 → 未来

強い言葉

質問に質問は1回まで

常にお客さんがどこにいるのかわかるように

オウム返し ミラーリング 枕詞 等...

⑥アフターフォロー

営業マン < 専門的なアドバイスをくれる人 < 何でも言える人

常に知っていることがアフターフォロー

必要なときに先回りして連絡

99%ではなく、100%お客さんのため