

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

- ・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

アイスブレイク

- ①あいさつ
- ②名刺お渡し

アジェンダ提示

- ①ゴール設定 = 相談内容の回答
- ②時間の承諾

相談内容の明確化

- 相談内容の優先順位付け
- ※ツールあり

道筋」の回答

- プランニングの提案
- ツールあり

道筋実行のために
ヒアリング

- ・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

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

- 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

提案面談」の提案

次回提案への細部確認

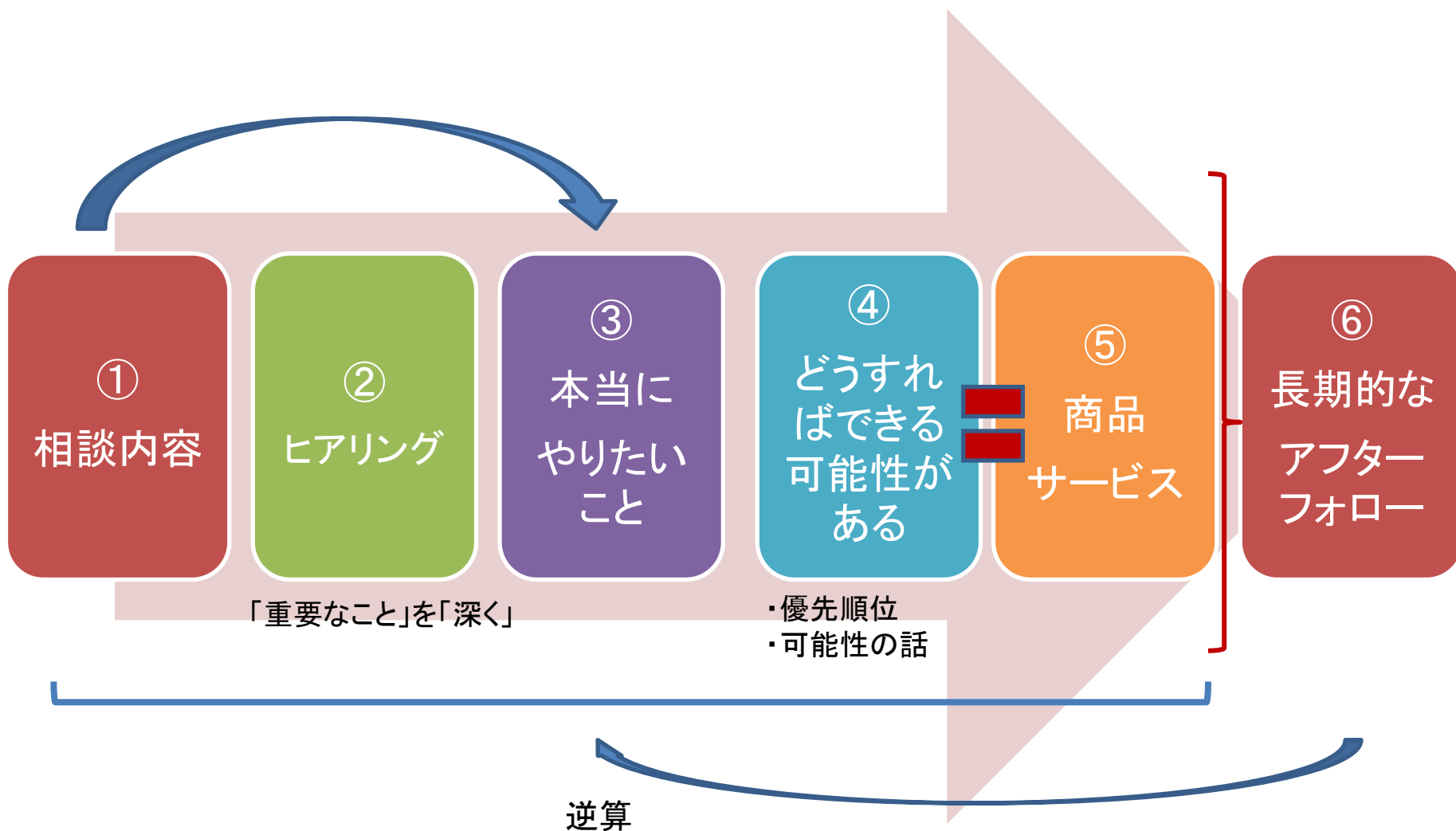
ヒアリング内容
関心事
提案面談概要

初回面談のまとめ

- ・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