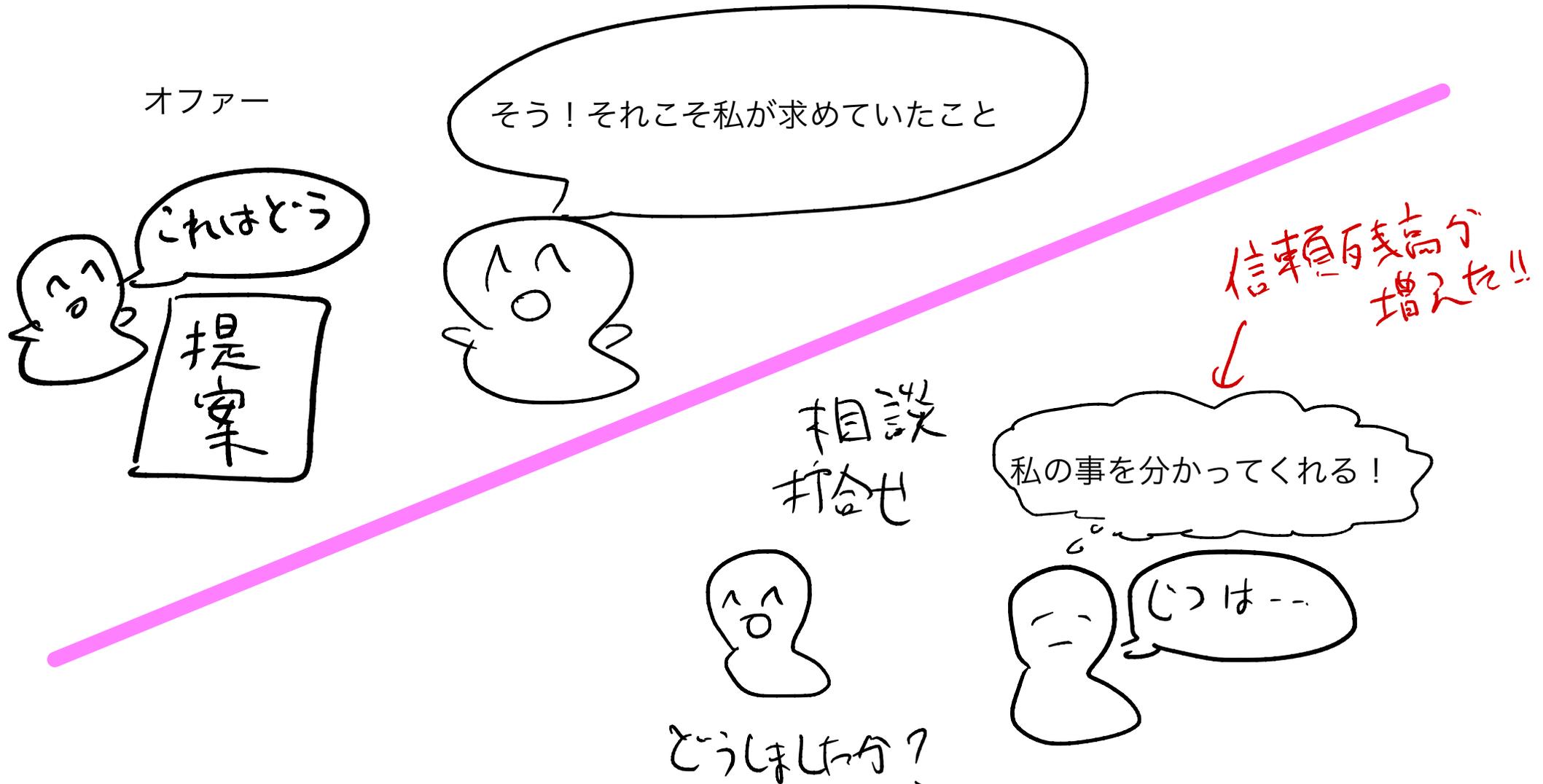


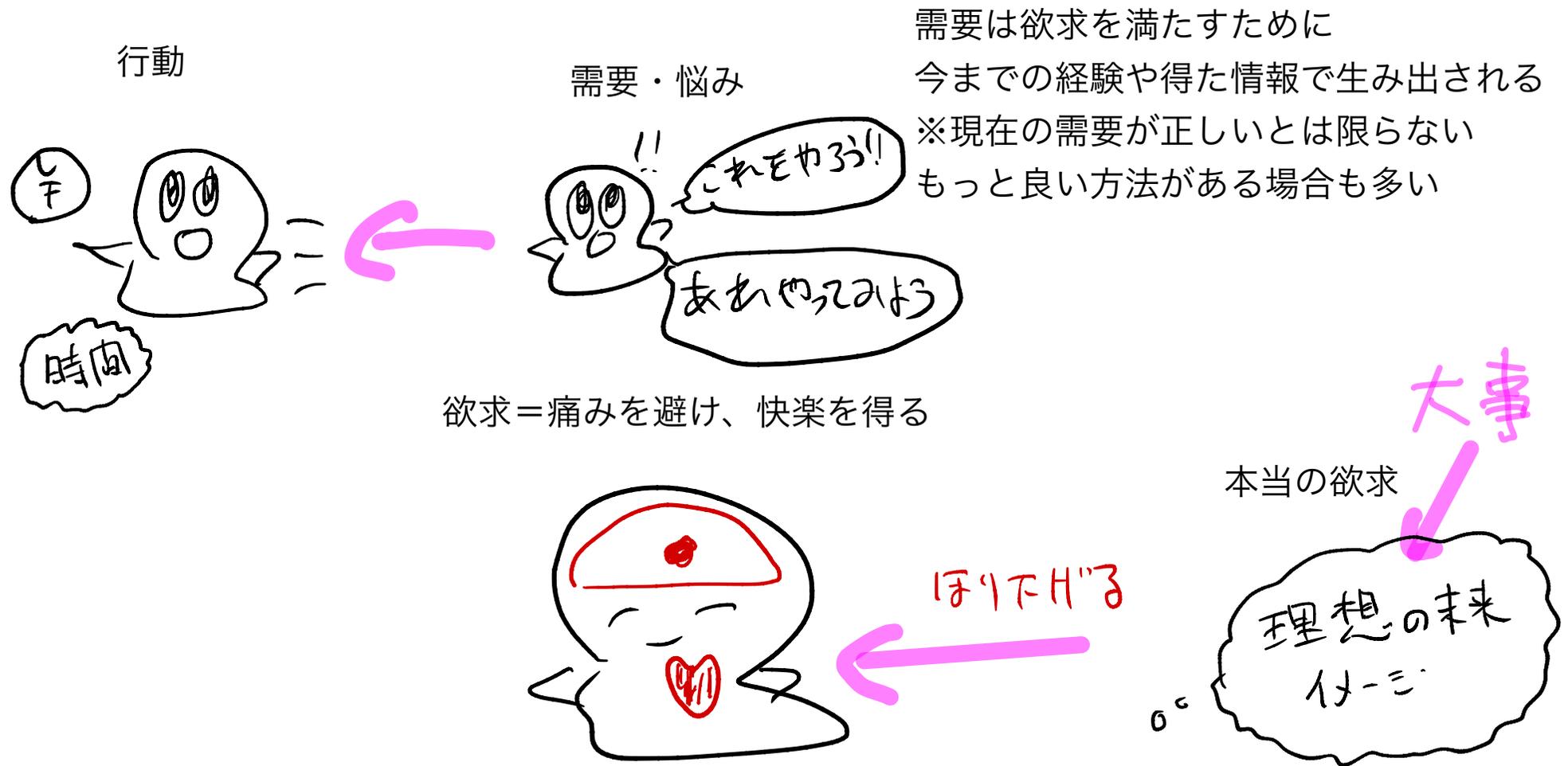
**ビジネスの土台を作る
聞くスキル&
オファー作り**

ビジネスの土台は『欲求に刺さるオファー』と『人間関係構築』

オファーが無い、または弱いとどんな行動をしても仕事につながらない



『需要』と『欲求』と『本当の欲求』の関係を知る



例) 彼女が欲しい、売上が必要、美味しいご飯が食べたい
きれいになりたい

聞くスキルが本当に大事

マーケティングはリサーチで8割決まる

話を聞いて欲しい・人間は自分の事に一番興味がある
『話を真剣に聞いてくれる人に好意をもつ』



興味を持つ

何か役にたてないかなあ

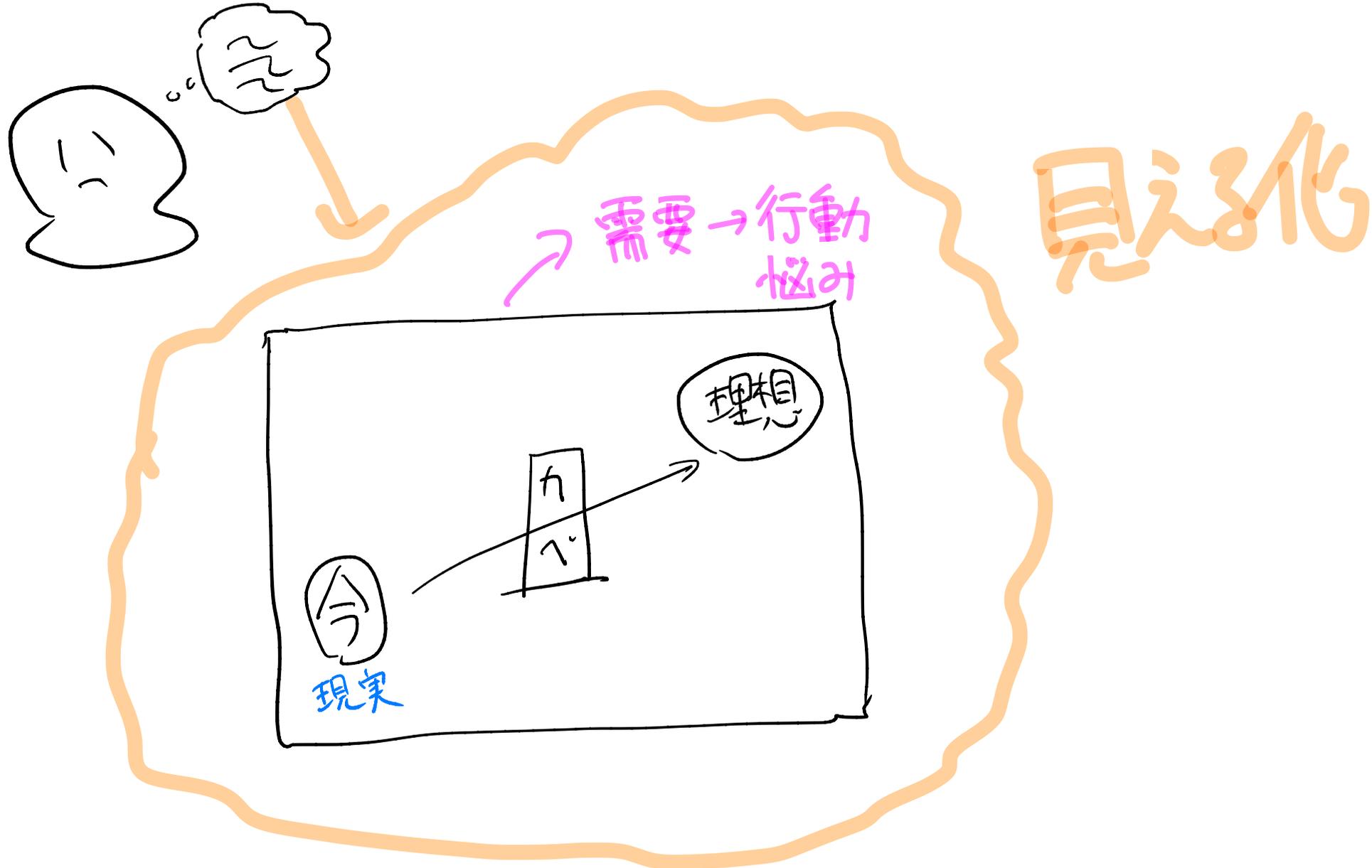
オ-フコマインド

ビジネスでは欲求を満たす対価としてお金をいただく。

人間関係では欲求を満たさなくても話を聞くだけでも信頼残高が増える

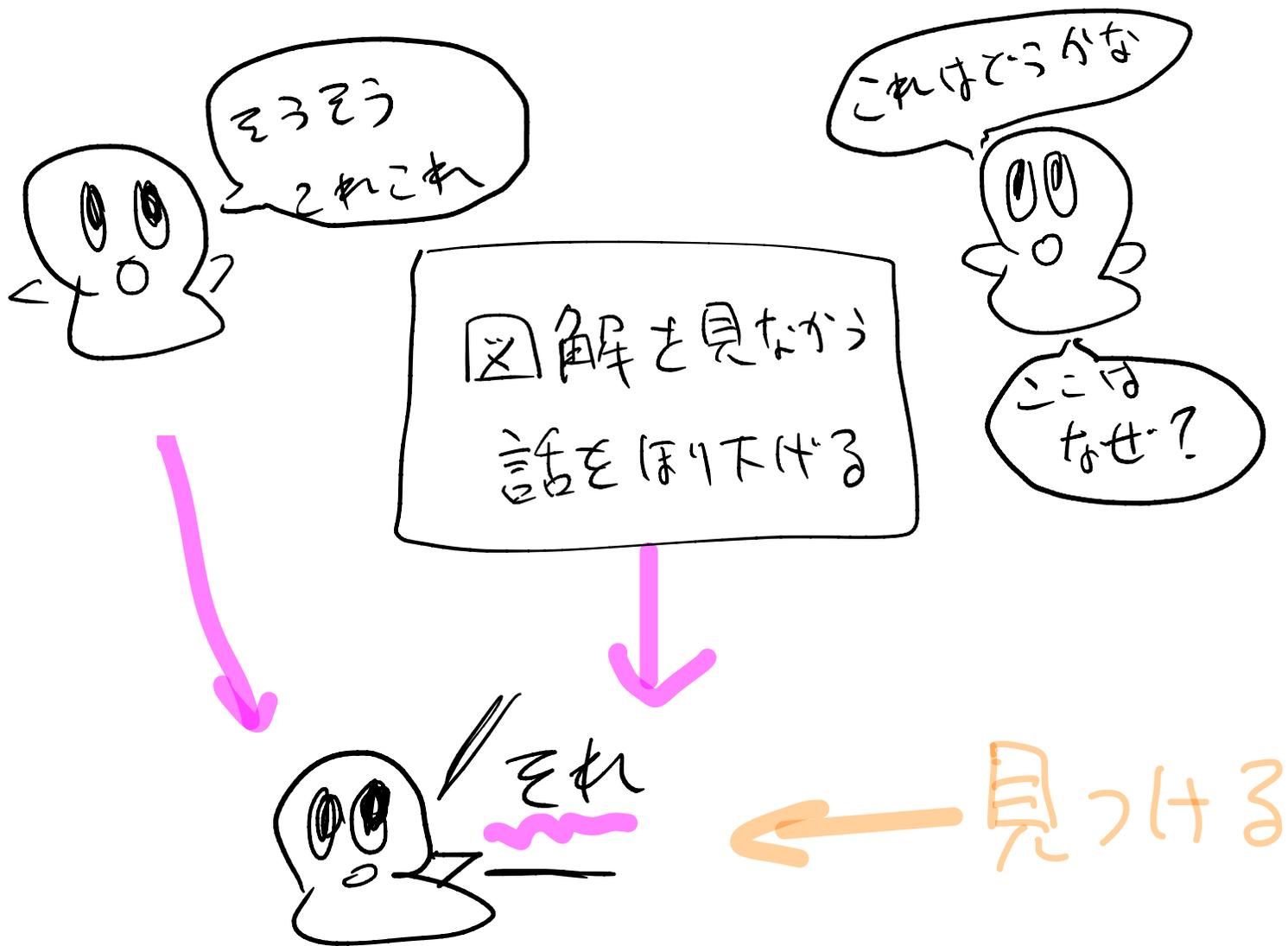
頭の中を図解で共有しよう

大事なことは相手の話す事と聴き手が理解している事にズレが無い状態



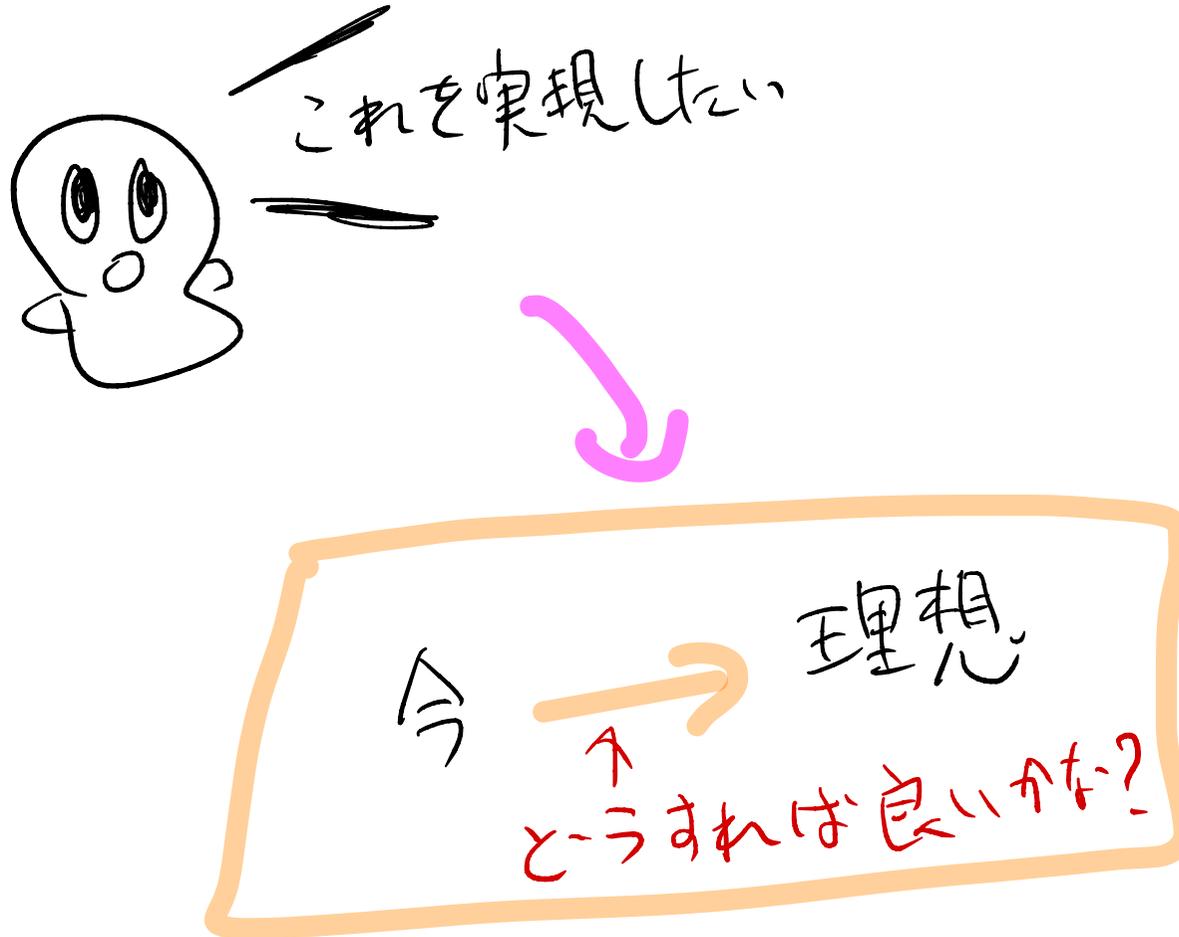
本当の欲求を見つけよう

本当の欲求は本人も気づいていない事が多い



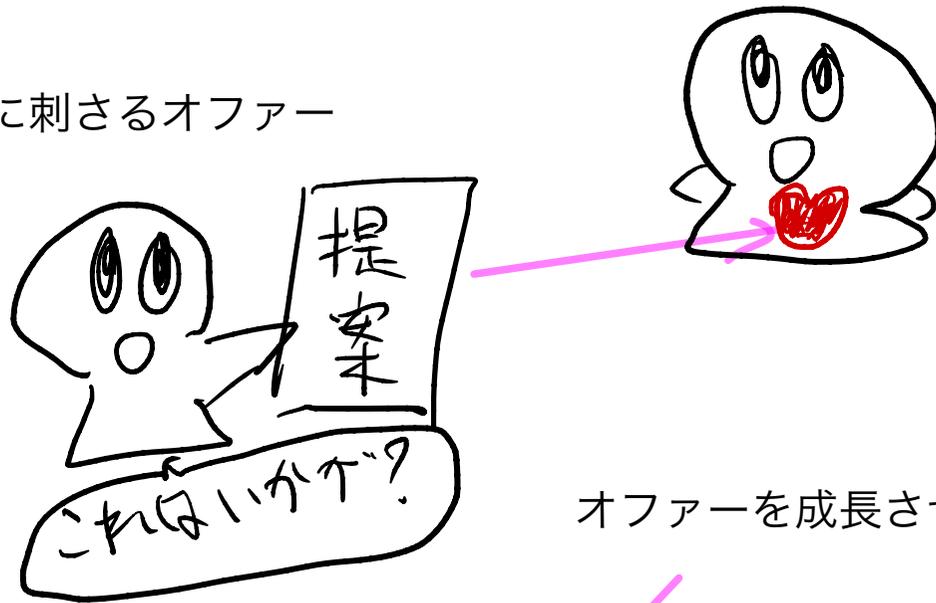
本当の欲求を満たす方法を考えよう

現状を図解した状態は客観的に俯瞰出来ている状態なのでアイデアが出やすい



欲求に突き刺さるオファー作り

欲求に刺さるオファー



本当の欲求

オファーを成長させる

オファーが強くなる
と紹介

① 喜んでくれたお客様を増やす



提案の実績を作る

② オファーに掲載していく

