

クロージング台本テンプレート

※【 】内をあなた用に書き換えてください

質問の順番は、状況に合わせて多少前後しても大丈夫です。

0. オープニング・自己紹介

「こんにちは。本日はお時間ありがとうございます。」

【あなたの名前】と申します。どうぞよろしくお願い致します。」

「簡単に自己紹介させてください。

私は、【あなたの専門分野／テーマ】のサポートをしていて、

主に【対象（例：起業初期の方／講師・コーチ／ママ起業家など）】の方に向けて、

【提供している結果・変化（例：売上アップ／集客導線づくり／働き方の見直しなど）】をサポートしています。」

1. セッションの目的を思い出してもらう（セットアップ）

「改めて、【クライアントさんのお名前】でお呼びしてもよろしいでしょうか？」

「まず最初に、

今回この個別セッションにお申し込みくださった理由をお聞きしてもいいですか？

- どんなお悩みがあって
- どんな未来になりたいと思って

申し込まれましたか？」

「勇気を出してお申し込みいただいて、ありがとうございます。」

（ウェビナー／セミナー等から来ている場合）

「今回、事前にご覧いただいた【ウェビナー／セミナー】はいかがでしたか？

特に“ここが印象に残った”“ここが気になった”というポイントはどこでしょうか？」

2. 今日の流れを説明

「ありがとうございます。

今日の流れを、最初に簡単にお伝えさせてください。

1つ目に、まず【お名前】さんの現在の状況や、これまでのことをしっかりお伺いします。

2つ目に、その上で、【お名前】さんに合った今後のアクションプランを一緒に考えます。

3つ目に、もし私のサービスがお役に立てそうであれば、その内容をご案内させていただきます。

こんな流れで進めていきたいのですが、いかがでしょうか？」

「最適なお話ができるように、ここからいろいろと質問させていただいても大丈夫ですか？」

3. ヒアリング(過去・現在・未来)

3-1. 過去

「まず、これまでどんなお仕事や活動をされてきましたか？」

「今の【お仕事／活動／ビジネス】を始めたきっかけは、どんなことだったんでしょうか？」

3-2. 現在

「今は、どんな【サービス／商品／メニュー】を提供されていますか？」

「活動のステージ感としては、今どのあたりにいると感じますか？」

(例: 始めたばかり／ある程度実績がある／次のステージに行きたい など)」

「【お客さまとの出会い方／集客の流れ】は、現在どんな形になっていますか？」

「もし差し支えなければ、ご家族や周りの方の状況も少し教えていただけますか？」

「今のお仕事について、【パートナー／家族など】はご存じですか？ 応援してくれていますか？」

3-3. 未来

「1年後、どんな状態になっていたら理想だと思いますか？」

(仕事・お金・働き方・家族との時間など、自由にイメージしてみてください。)」

「3年後、5年後は、どのような未来を描いていますか？」

「その未来を、いつ頃までに実現できたらいいな、と思っていますか？」

4. 課題の特定(いちばんの課題を1つに絞る)

「では、その未来を目指していくうえで、

今感じている課題を、思いつく範囲でいくつか挙げていただけますか？」

(出てきたら)

「ありがとうございます。

その中で、【お名前】さんご自身が“これが一番の課題だな”と感じるものは、どれですか？」

「なぜ、それが一番の課題だと感じるのでしょうか？」

(課題が出てきにくいとき)

「夜寝る前や、お風呂に入っているとき、

何もしていないときに、つい考えてしまう不安やモヤモヤってありますか？」

5. 課題の重さ・緊急度を一緒に確認【重要★★★】

「その課題は、どれくらい前から続いているものですか？」

「これまで、その課題を解決しようとして、どんなことに取り組んできましたか？」

「もし、この課題をこのまま【3ヶ月／半年／1年】ぐらい抱え続けたとしたら、
どんなことが起きそうだと思いますか？」

「逆に、その課題がしっかり解決できたとしたら、

【お名前】さんの生活や気持ちは、どんなふうにな変わっていそうですか？」

「もし、この課題を本気で解決できる方法があるとしたら、
いつ頃から始めたいと思いますか？」

6. 課題の言語化とテストクロージング①

※ここで、あなたが整理して言語化します。

「ここまでお話を伺って、【お名前】さんの本当の課題は、

『【あなたが見立てたコアな課題】』という部分かなと感じました。

【お名前】さんご自身は、どう感じますか？」

「もし、この『【コアな課題】』を解決できるプログラム（／サポート）があったとしたら、

さきほどお話しくださった“一番の課題”は解決しそうだと感じますか？」

「そのようなプログラムを手に入れられるとしたら、

それは【手に入りたい】と思いますか？」

「なぜ、そう思いますか？」

7. 価値・リターンの確認（お金／変化のイメージ）

（売上・収入に関わるサービスの場合）

「【お名前】さんは、どのくらいの【売上／収入】を安定させていきたいと考えていますか？」

「そのくらいの【売上／収入】が安定してきたとき、暮らしや働き方は、どのように変わりそうですか？」

（お金以外の価値がメインの場合）

「【お名前】さんのサービスを通して、どんな人たちに、どんな変化を届けたいですか？」

「それが実現したとき、

【お名前】さんご自身は、どんな気持ちになっていそうですか？」

8. プログラム（サービス）の提案・説明

「ここまでの内容をふまえて、

【お名前】さんに合っていそうなプランを、私の方からご提案してもよろしいでしょうか？」

（ここで、あなたの【プログラム名／期間／内容】を説明）

※説明のコツ:

- 「このステップで、さきほどの『〇〇な課題』がこう変わります」
- 「このパートで、『△△という未来』に近づいていきます」

「ここまで聞いてみて、

内容としては【ご自身に合っていそう】だと感じますか？」

「もし不安や疑問がなかったとしたら、受けてみたいというお気持ちはありますか？」

9. 懸念の洗い出し(お金以外も含めて全部出してもらう)

「ここからは、率直なところをお伺いしたいのですが、

今、どんな不安や心配ごとがありますか？」

「お金のことはいったん横に置いて、

それ以外で気になっていることはありますか？」

(例)

- 時間が取れるかどうか
- 家族(パートナー・子ども・親など)
- すでに他の講座・コンサルを受講中
- 自分にできるかどうかの不安

→ 出てきたものを一つずつ一緒に整理し、「現実的な対処案」を一緒に考える。

10. 決断のサポート・プラン選択(テストクロージング②)

「もし参加されるとしたら、

今日お話しした中で、どのプランが一番しっくりきますか？」

「今のお話の中で、まだ解消できていない不安はありますか？」

「それでも、“不安はゼロにはならないけれど、それでもやってみたい”

というお気持ちはありますか？」

11. 手続き(決済・契約)の案内

「ありがとうございます。では、具体的なお手続きについてご案内させていただきます。

- お支払い方法:【クレジットカード／銀行振込／その他】
- お支払い回数:【一括／分割(○回まで)】
- 契約書(／申込フォーム)へのご署名:【オンライン／PDF／紙 等】

できれば【今日中～明日まで】に、

【お支払い or 契約書のサイン】までご一緒に進められると、

一番スムーズにスタートできるかなと思いますが、いかがでしょうか？」

12. 決めた理由とゴールの再確認＋予祝

「今回、参加を決めてくださった一番の理由は、どんなところでしょうか？」

「【半年後／1年後】、どんな状態になっていたら

“あのとき参加してよかったな”と思えそうですか？」

「では、改めてご参加おめでとうございます。

【お名前】さんがさきほどお話しくださった『【目標の状態】』を

一緒に叶えていけるよう、私も全力でサポートしていきます。」

「最後に、講座参加への抱負をいただいていいですか？」

「今日は本当にありがとうございました。」