実績がない人でも、セールスが苦手な人でも
なぜ顧客獲得型セミナーをすると
オンラインでも高単価商品が売れるのか？

30万円～300万円の高単価商品が
50%以上の高成約率で売れる

高成約率セミナー構築法
短期集中講座

「売り手も買い手もノーストレス」でセールスへの抵抗感を無くし、月**100**万円突破するための**14**日間

14日後あなたは
こんな状態になっているでしょう

✔ セールスに対するイメージが良くなっている

✔ 高額商品のセールスに抵抗感が無くなる

✔ 顧客獲得型セミナーのイメージが湧いている

✔ 高成約率のセールスパターンを手に入れている

✔ 高成約率のセールスに必須の知識が身についている

✔ 売上を上げるために何をしたらいいかわかるようになっている

✔ 集客のポイントが明確になっている

✔ セールスのストレスが無くなり早く売りたくなる

✔ セミナーを作るポイントがわかる

セールスに自信がない…
売るのが怖い…

コンサル大学 代表の鈴木健二です。

あなたはセールスと聞いて、
どんなことを思い浮かべますか？

- 買いたくない人に無理矢理売り込んで買ってもらう
- おしゃべりで調子の良い人が気に入られて売れる
- 人に好かれる天性の才能を持っている人がトップセールスマンになれる

こんなイメージを持っているかもしれません。

自分は口下手だし、人見知りでお客さんを前にすると
何を話したらいいのかわからなくなってしまう…。

だからいつまで経ってもセールスに自信が持てない…。
売るのが怖い…。

もしかしたら、こんな状態になっていませんか？。

多くの人がセールスに苦手意識を持っています

実はこんな風に思っているのは、
あなただけではありません。

いわゆる「御用聞き」のような、
昭和のセールスマンのイメージがあり、
セールスと聞いただけで拒否反応を示す人は
まだまだ多いのではないでしょうか？

まだ私が起業したばかりの時、
某保険会社のトップセールスマンという人と話す機会がありました。

その方に私が

「売れなかったらどうするんですか？」

と聞くと、

「え？売れなかった時のことなんて考えたことないですよ？」

と、本気で驚かれたことがありました。

この時、

「ああ、トップセールスマンっていうのは、宇宙人なんだな。」

と本気で思いました（笑）。

なぜなら、、、

かつての私もセールスが苦手でした

私は会社員時代、

セールス＝無理やり売り込む

というイメージが強く、
セールスすることに罪悪感や嫌悪感すら感じていました。

後ろめたい気持ちがお客様にも伝わっていたのか、
提案も断られ続ける毎日…。

次第にセールスが怖くなり、
午前中は車で昼寝をし、お昼ご飯を食べたらブックオフで立ち読み。

ある程度の時間になったら帰社し、

「今日も売れませんでした…。」

と報告する始末でした。

しかし、起業してからはセールスが苦手とは言っていられません。

一人型で起業するならば、
売るのも自分だし、納品するのも自分。

つまり、

セールスのスキルは必須

ということです。

会社員であれば、セールスができなくても給料はもらえます。

売れないことで居心地は悪くなるかもしれませんが、
収入は確保できています。

でも、独立してビジネスをするのであれば、
セールスができなければ1円もお金を得ることができません。

売れるか売れないかは運次第…

起業当初、苦手なセールスを頑張り続けるも、

「あ！今日は売れた！」

「あーあ。今日は売れなかった…」

と、見込み客に会っては一喜一憂する日々。

結果、起業してから**4**ヶ月で私が売り上げた金額はたったの**20**万円…。

そこから危機感を覚え、
めちゃくちゃ必死にセールスして、
バリバリのトップセールスマンに…

なれたらよかったのですが、
私は自分が「意思最弱の男」だと自認しています。

だから、苦手意識があるセールスをどんなに頑張っても、
なかなか成果には繋がりませんでした。
なぜなら、やりたくなかったから（笑）。

でも、もう会社員には戻りたくなかったので、
もう売るしか道は残っていません。

そこで、逆転の発想として考えたのが、

セールスを簡単にするためにはどうするか？

ということでした。

私は、本を読んでセールスを学んだり、
色々なセミナーに参加してセールスを研究しました。

そしてたどり着いた答えが、

セールスは「点」ではなく「線」で考える

ということ。

それまでの私のセールスに対するイメージは、
飛び込み営業でした。

ひたすら人に会ってセールスする。
売れても売れなくても新しい人に会っていく。

全て一発勝負で説得するスタイルだったのです。

だから、売れた理由もわからなければ、
売れない理由もわからない。

そして、人に会うのも限界がきて、
どんどん疲弊していく。

しかし、セールスを点ではなく線で考えるということは、
一発勝負で説得するのではないんです。

お客さんとの関わりの中で、
納得を積み重ねていく流れを作るということです。

そして、そのための手法として最適なのがセミナーだ！
という結論にたどり着いたのです。

セミナーには2種類ある

ただし、セミナーと言っても、
世の中には2種類のセミナーが存在します。

それが、

情報提供型セミナーと顧客獲得型セミナー

です。

情報提供型セミナーとは？

セミナーの参加費用そのもので売上をあげるために、
とにかくセミナーの中で価値ある情報を伝える方法。

顧客獲得型セミナーとは？

セミナーで関係性構築と顧客教育を行い、
セミナーをフロントエンド商品として集客を目的にする方法。

おすすめは顧客獲得型セミナー

情報提供型セミナーと顧客獲得型セミナー、
私がおすすめするのは、顧客獲得型セミナーです。

理由は簡単。

顧客獲得型セミナーは、
納得を積み重ねていく流れを作るのに最適だからです。

私が起業してからたくさんのセミナーに参加して研究し、
自分自身も試行錯誤を繰り返しながらセミナーを開催しました。

そして、顧客獲得型セミナーから個別面談へ繋げることで、
どんどんお客さんが増えて言ったのです。

結果、同じセミナーを何回でも、
何年でも繰り返し行うことで、
月100万・年1000万を稼ぎ続けてきました。

それだけではなく、
私のセミナー構築法をお伝えしたことで、
認定講師のみなさんやクライアントの多くが、
成果を出しています。

ただし、繰り返しお伝えしますが、
私は別にセールスが最初からできたわけではありません。

別に今でも、ものすごく
セールスが得意だとは思っていません。

ではなぜ、私や認定講師、
クライアントの多くが成果を出しているのかというと、

売り込まずにお客さんから「欲しい」と
言ってもらうために必要な**3**つのこと

をセミナーの中でお伝えしている。
ただ、それだけなのです。

では、3つのこととは具体的にはなんなのか？
それは、、、

1.お客さんの悩みを理解する

2.お客さんの理想を思い描く

3.悩みから理想に行けない壁を特定する

たったこれだけ。

これを顧客獲得型セミナーの中で伝えることで、
お客さんから

「欲しい！」
「あなたから買いたい！」

と言ってもらえるようになるのです。

セールスだけではなく
商品作りや集客がバンバンできるようになる！

さらに、3つのことが理解でき、

お客さんに伝えられるようになると、
セールスが簡単になるだけではありません。

まず、集客に困ることが無くなります。

そして、お客さんのステージにあった商品を作ることができるようになります。

つまり、一人のお客さんと
長くお付き合いすることができるようになるのです。

オンラインが主流の今、
さらにセミナーは簡単になっている

さらに、今はコロナの影響で、
zoomを使ったオンラインセミナーが主流となっています。

これはとてもチャンスです！

ほんの1年前までは、
セミナー＝リアルでの開催が主流でした。

そのため、お客さんの地域が限定されてしまったり、
会場までの移動時間がかかったり、そもそも会場費もかかるので、
場所を抑えても集客がゼロで赤字…なんてこともありました。

しかしオンラインセミナーならば、
全国のお客さんを集めることができるし、
往復の移動時間や会場費用もかからないので、
気軽にセミナーを企画することができます。

さらに、オンラインのメリットとして…

カンペが用意できる

セミナーやセールスの場面で、
カメラにうつらない位置にカンニングペーパーを用意して臨むことができます。

緊張して内容が飛んでしまっても、安心です。

画面越しだと緊張が伝わらずすごい人に見える

そもそも画面越しだと、緊張が伝わりづらいです。

しかも、私たちは、小さい頃からテレビなどの影響で

「画面の中の人＝すごい人」

というイメージを持っているので、
特別なことをしなくてもすごい人に見えます。

慣れた環境なので安心してセミナーに挑める

普段とは慣れない環境でセミナーをすると、
講師も不安はあります。

例えば、会場のレイアウトや
プロジェクターの使い勝手が悪かったりした時は大変です。

でも、自宅のパソコン、インターネット環境であれば、
普段通りの慣れた環境でセミナーを開催できます。

気持ちにゆとりが持てるので、
どっしりと構えることができます。

このようにオンラインセミナーが主流の今、
セミナーを開催することも、セミナーに参加することも
ハードルが下がっています。

だからこそ、
高成約率セミナーを
構築すること必要があるのです。

高成約率セミナー構築法
短期集中講座

では、どうやって

顧客獲得型セミナーを作るのか。

今回、顧客獲得型セミナーをつくる上で、
とても大切な基本となる部分をお伝えする講座を、
認定講師のみなさんに開催していただきます。

それが

【高成約率セミナー構築法 短期集中講座】

です。

高成約率セミナー構築法
短期集中講座ではこんなことを学びます

- 高成約率セミナーをおすすめするワケ
- お客さんに「欲しい」と言ってもらうために必要な3つのこと
- 現状から理想への3ステップとは？
- お客さんを導く3ステップの作り方
- 高成約率セミナーで伝える3つのなぜとは？
- セミナーだけでなく集客にも困らなくなる理由
- 顧客に恋をするの反対は●●に恋をする
- セミナー全体で必ずやらなくてはいけないこと
- 顧客に選んでもらうと同時に顧客を選ぶ方法
- 高成約率に最適なセミナーの時間配分
- 売り手にも買い手にもストレスがかかってしまう理由

認定講師のみなさんも、
高成約率セミナーを作り、
月100万を突破されています。

認定講師のプロフィールは下記にあるので、
ぜひ参考にしてください。

認定講師と、仲間と一緒に壁を乗り越える

今回の短期集中講座は

オンラインセミナー → 実践 を3セット行います。

「オンラインセミナー」では毎回基礎知識を身につけていただいたうえで
課題発表を行います。

「実践」期間には、各自課題を実践をし、
質問のやりとりを通じて課題を完成させます。

インプットした知識をすぐ実践して、フィードバックを受けるので
結果が出ざるを得ない環境です。

また、私だけではなく、仲間みんなで助け合いながら進めますので
1人で行き詰まるようなこともありません。

この環境を利用して一気に高成約率セミナー構築法をマスターしてください。

概要

・全3回のオンラインセミナー
※自宅にいながらオンラインで参加できます。
※ZOOMを使用します。
ZOOMのダウンロード方法や基本的な使い方も含めて
ワークショップまでにご説明するメールをお送りいたします。

・プログラムの期間は14日間

・Facebook非公開グループで仲間と情報交換

3つの参加特典付

- お客さんのことがわからない？
  そんな時に使える、一目で理解できる高成約率セミナー構築法ワークシート

- コンサル大学でも実際に使っていた
  オンラインセールスの課題を明確にするチェックシート

- 今、あなたが取り組むべきことは何？
  問題点を明らかにする認定講師による無料コンサルティング（3回の講座終了後）

参加費用

この講座は、起業家や一人ビジネスの方にとって最も重要な
「セールス」の課題を解決するための講座です。

しかも、実際に高成約率セミナーを構築し、
月100万を稼いだ実績のある認定講師に開催してもらいます。

その後の見込みの売上を考えたら、
高単価のコンサルが月に1件売れたとして、
30万円×12ヶ月＝360万でも安いと思っています。

しかし、それでは参加できる人数が限られてしまいますし、
360万円払えるということはセールスに課題がないということです。

今回の講座は、セールスに課題があって、
売上がまだまだ全然足りていない…

というあなたに参加して欲しいので、
49,800円で開催…しようと思ったのですが、
さすがにそれでも売上が少ない段階では厳しいだろうと思い…。

今回は特別価格として、
4,980円でご参加いただけるようにしました。

通常料金 **49,800**円（税込）→限定料金 **4,980**円(税込)

さらに今回は、

返金保証付き

とさせていただきます。

3回全て受講していただき、価値を感じなかった人には返金します。
（受講後1週間以内に事務局にご連絡ください。）

つまり、あなたにリスクは全くないということです。

セミナー日程

3月1日・8日・15日（月）13:00～14:00（認定講師：島崎）
3月2日・9日・16日（火）13:00～14:00（認定講師：北村）
3月5日・12日・19日（金）17:30～18:30（認定講師：能浦）
3月5日・12日・19日（金）19:00～20:00（認定講師：豊永）

※各回5名限定となります。

※参加者全員に成果を得てもらうので少人数制になります。
※決済が完了した先着順となります。

お申し込みはコチラ
※日程をお選びください

今回の対象者

・3回全てに参加できる方
・すべての課題に積極的に取り組める方

お申し込み方法

ステップ1
下記よりお申込み下さい。

ステップ2
決済が確認ができましたら、メールにて
Facebookグループへのご招待させていただきます。

お申し込みはコチラ
※日程をお選びください

講師紹介

能浦 忠道（のうら ただみち）
コンサル大学認定講師

１人起業家のマーケティングパートナーとして活動中。

会社員時代はテレアポ、飛び込み営業を経験するも、あまりのキツさと成約率の低さから、職を転々とする。

コンサル大学で高成約率セミナーの作り方を学び、コンサル大学が提供する講座の構築も担当する。

自身も講師として、約8ヶ月間で106回のセミナーを開催。

この間、セミナー参加者の成約率は平均40%を誇る。

セミナーの構築や開催を通じ、顧客が抱えている問題をより深く理解し、
その問題を解決するためのコンテンツ紹介ができるようになり、
コンサル大学が大切にしている

「売り手も買い手もノーストレス」

を実感している。

豊永 顕裕（とよながあきひろ）
コンサル大学認定講師

将来に不安を感じている会社員の本当にやりたいことを
見つけ、新しい収入を生み出す副業プロデューサー。

会社員時代はテレアポが苦手すぎて職を転々とする。

コンサルビジネスのセールスにはセミナーが最適なことはわかっていながら、
具体的に何をしたら良いのかわからなかったが、
コンサル大学で顧客獲得型セミナーの存在を知り、

「この方法なら月100万円稼げる！」

と確信を持ち、
高成約率セミナーの構築に取り掛かる。

セールスライターとしてコンサル大学のプロモーションにも携わっており、
顧客の痛みと快楽を深く理解することの大切さを実感。

その視点から作ったらセミナーを代表の鈴木に見せたところ

「お世辞抜きで、私が受けたいです！」

と言わせた経験を持つ。

北村 優子（きたむら ゆうこ）
コンサル大学認定講師

自信がない人を、自信がないまま、等身大で成功させる起業コンサルタント。

カウンセラーや教師として年間1000人以上の「心」に関わってきた経験を活かし、クライアントの不安や自信のなさに寄り添い、
本来持っているパワーを引き出すのが得意。

コンサル大学で学ぶ前は自己流でセミナー構築をしていたが、
情報提供型セミナーとなっており、ほとんど成約できず。

顧客獲得型セミナーのことを知り、
習ったことをそのまま実践するだけで成約率が50%まで上がった。

セミナーせずに成約したことがないので、
成約できずに悩んでいる人を見ると

「なんでセミナーしないんだろう？」

と不思議に思っている。

もともとセールスが苦手で恐怖感があったが、
成約までの設計図をしっかり描けたことで、
セールスに対する抵抗感がなくなった経験から、
高成約率セミナーの大切さを、
認定講師の中で一番伝えられると自負している。

島﨑英基（しまざき　ひでき）
コンサル大学認定講師

自社ブランドの飲食店を4店舗、病院内に11店舗、さらに宅配弁当事業を展開する飲食店経営者。

また、自身の経験をもとに、飲食店コンサルタントとしても活動している。

会員約500名の店舗経営者コミュニティにて、飲食店経営者向けに年間講座の講師を務めた経験を持つを持つが、自分で高成約率セミナーを作った経験はゼロ。

コンサル大学の認定講師となって、
初めてセミナー構築やセミナー講師を体験したところ、

「めっちゃ楽しい！」

と、セミナーの良さを今、まさに実感している。

以前は、セールスが説得になっており、
成約率はそこまで高くなかったが、
現在はセミナーの中で関係性構築と顧客教育行い、
お互いに納得した上でのセールスができるようなった。

Q&A

Q.まだ会社員なんですが、参加していいですか？

A.ビジネスの方向性(コンサルのテーマ)が決まっていれば大丈夫です。
これから起業をしたい、副業からスタートしたいという方にも、多くご参加いただいています。

Q.サービス内容が固まっていないのですが、、、

A.今回の講座内容は、サービスが固まってあとは売るだけという段階の方にはすぐご活用いただける内容となっています。
しかし、セミナーの内容を考えることでサービス内容が固まるという方も少なくありません。サービス内容を決めるヒントとなるお話もお伝えしますので、そのような観点からでご参加いただいても構いません。

Q.コンサル以外の業種でも使えますか？

A.はい、使えます。コーチング、セラピスト、デザイナーなど、様々な業種の方にこれまでご参加いただいています。ただし、飲食店やアパレルのような店舗型ビジネスはご遠慮ください。

Q.パソコンを持っていないのですが、スマホでも参加できますか？

A.スマホで受講していただくことも可能です。当日までに、zoomの無料アプリをインストールしておいてください。ただし、最大の成果を出してもらうため、パソコンでの受講をおすすめしています。

Q.zoomを使ったことがありません。

A.決済後、ご登録のメールアドレスにzoomへ参加するためのURLを送ります。
セミナーの日時になったら、そちらをクリックするだけでご参加いただけます。

Q.どんな流れでセミナーに参加するのでしょうか？

A.お申込み後、ご登録のメールアドレスにzoomURLをご案内します。
セミナー当日になったら、そちらのURLをクリックして、ご参加ください。