

7. 上級講座への誘導に使えるテクニック

少し上級のテクニックをお伝えするので、色々と挑戦してみてください。

(1) 講座受講後の7日間～10日間は特に接触する回数を増やす

人は相手が自分に悪意を持っていない限り、接触回数が多いほど好意を抱きます。
ここでいう接触とは直接会わなくても、電話やメール、SNSでのコメントのやり取りでも構いません。相手が“あなたから連絡がきた”と意識出来ればOKです。
(売込みや講座の勧誘は逆効果なので、世間話が9割)

重要なのは接触時間より“回数”ということ。一週間の間で1回3時間会う人より、毎日10分間連絡を取る方が、より好意を抱きやすくなります。
特に知り合ってから2週間くらいの間は、人へ評価基準をつける大切な期間ですので、3日に1回は何かしらの接触をすると良いでしょう！

一度、ある程度の関係が出来れば少しずつ接触数を減らし、10日に1回5分～10分の接触でも、十分関係性を保つことが可能です。

(2) サービスの本質

よく言われていることですが、商売とは、お客さんに「価値」を提供して、その見返りにお金をもらう活動です。では、「価値」とはなんでしょう？という話です。

例えば、ホームセンターで電動ドリルを購入する人は、何のために購入するのか？

「電動ドリルのフォルムが好きで、コレクションしているからです！」……、
いや、違いますよね。電動ドリルを購入する人は、「穴」を開けたいから購入するのです。つまり、電動ドリルを売ることは、「穴を売る」ことなんですよね。穴こそが、お客様にとって「価値」なのだ。

商品やサービスの内容ではなくて、その先にある「達成感・快適な時間・楽しい暮らし」こそが、お客様にとっての価値なのです。

講座へ誘導するというのは、言いかえれば講座を売る。ということ。上記のドリルと穴の話のように、受講者それぞれが持っている価値感や受講者本人も気づいていない価値があることに気づかせてあげることが出来れば、あなたの受講者の数も増えて、受講者本人達にとっても喜ばしい結果に繋がることでしょう！