

# 「じぶんセールス」実践シート（順番が大切！！）

## STEP 1 : ゴールの明確化

欲しいもの、状態の明確化	<b>【私は自分の欲しいもの、欲しい状態を熟知している！】</b> ・欲しいもの、状態の【質、量、期限、プロセス】（場合により、どこで？誰が？）など、必要なことを全て明確にする。 ・言葉や図などで、第三者が見聞きしても一発で理解できるレベルまでみがく。
優先順位と必須項目の決定	<b>【これは譲れない。もしダメなら取引はしない】</b> ・欲しいもの、状態の要素の中で、優先順位を決める。 ・特にこだわらないものと、絶対必須の要素を分ける。 ・必須の要素が手に入らなかった場合の、ノーディー（取引停止）条件を定める

## STEP 2 : アプローチするターゲットを決める

リスト化	<b>【私の未来を実現させてくれる人は、誰だろう？】</b> ・ゴールに到達する条件を満たしてくれる人、組織を考えてみる。 ・特定人物？複数の人物？（理想的顧客モデルなど） ・思いつく限り列挙する。この時点では、アプローチ可能なのかは考慮しない。
絞り込み	<b>【ターゲット・ロックオン！】</b> ・最も条件にマッチしそうな人、組織を絞り込む。 ・自分がアプローチ出来なさそうな人でも、間接的にアプローチできないか？ 知り合いは？知り合いの知り合いは？

## STEP 3 : ターゲットリサーチとじぶんリサーチ

相手のニーズのリサーチ	<b>【相手が喉から手が出るほど欲しがっているものは？】</b> ・直接リサーチ > 間接リサーチ > ニーズを想像する ・基本は、「痛みを避け、快楽を得る」。ターゲットは今、何が痛みで何が快楽か？ ・欲しいものそのものではなく、欲しい現象をリサーチできるとベスト。
自分が提供できるものを羅列	<b>【そして、私はどうやったら相手に貢献できるだろう？】</b> ・自分が持っている「資源」「財産」を棚卸する。 ・ヒト（人脈・顧客）、モノ、カネ、情報、技術、時間、権利権限、etc... ・どんな人でも、「提供できるものがない」ということは、あり得ない！

## STEP 4 : オファー内容を決定する

相手のニーズと自分の提供できるもののマッチング	<b>【これを提供すれば、喜んでくれる可能性が高い！】</b> ・相手に合った形とタイミングに、自分のギフトを合わせる。熟成期間も必要。 ・基本「提供しすぎ！」と思うくらいで、やっと50 : 50。 ・確実に実行できる内容にすること。
オファー役の決定	<b>【もっとも効果的な交渉役は、誰だろう？】</b> ・オファーは信頼があってはじめて機能する。相手が信頼する人は？ ・オファーしてくれる人には、何を提供できるだろう？ ・一度、交渉役を探して、やっぱり自分が適役になることも多い。

## STEP 5 : 実際にオファーする

ストーリーテリング	<b>【オファーとは、未来を物語ることである】</b> ・大義名分、第三者を巻き込む（お客様、敵、味方） ・選ぶ未来、選ばなかった未来 ・一生懸命さは、必ず伝わる。
オファーの5W2H明確化	<b>【ストーリーが先。具体的内容は、そのあと】</b> ・提供するものの5W2Hを明確化する。 ・提供してほしいものの5W2Hを明確化する。 ・今回、提供しないもの提供してほしいものも明確化する。

## STEP 6 : クロージングする

実際の契約	<b>【最後のつめを、怠ることなかれ】</b> ・必ずしも書面である必要はないが、反故できないようにする。 ・相手に万一の事があっても、契約が執行される形がベター。 ・力関係に差があればあるほど、契約はしっかりしておいた方がいい。
プラス・オン	<b>【本当のギフトは、契約外にある】</b> ・相手との信頼関係を深めるために、契約外で提供できるものを考え、提供する。 ・必ずしもモノである必要はない。言葉？手紙？うわさ？態度？ ・必ずしも、相手に直接提供するだけでもない。家族？大切な人？ペット？