**リモートセールス仕組化チェックシート**

１、リモート・リアルに関係なく、セールスをする時の流れ・フレーム・反論処理などのイメージ・ルール・パターンがある

□Yes　　□No

Yesの方は、イメージ・ルール・パターンをお書きください

２、初対面の方とリモートで顔を合わせた時に、やるべきこと・やってはいけないことのイメージ・ルール・パターンがある

□Yes　　□No

Yesの方は、イメージ・ルール・パターンをお書きください

３、リモートセールスのスタート時に、伝えるべきこと・伝えるべきではないことのイメージ・ルール・パターンがある（１対1、１対多数、それぞれ）

□Yes　　□No

Yesの方は、イメージ・ルール・パターンをお書きください

1. 初対面の方から、短時間で信頼されるために、自分のプロフィール紹介で何を話すべきか？　どんな順番で話すべきか？ のイメージ・ルール・パターンがある。

□Yes　　□No

Yesの方は、イメージ・ルール・パターンをお書きください

1. １対１のリモートセールスで、前半で、質問すること・確認すること・伝えること、後半で、質問すること・確認すること・伝えることのイメージ・ルール・パターンがある

□Yes　　□No

Yesの方は、イメージ・ルール・パターンをお書きください

1. １対複数のリモートセールスで、前半で、伝えること、後半で、伝えることのイメージ・ルール・パターンがある

□Yes　　□No

Yesの方は、イメージ・ルール・パターンをお書きください

1. リモートセールス参加者に、ノウハウなど、コアな部分を、どこまで話すか、イメージ・ルール・パターンがある

□Yes　　□No

Yesの方は、イメージ・ルール・パターンをお書きください

1. 押し売りにならないために、「なぜ、それ」「なぜ、あなた」「なぜ、いま」をスムーズに伝え、理解・納得してもらうための、イメージ・ルール・パターンがある

□Yes　　□No

Yesの方は、イメージ・ルール・パターンをお書きください

1. ノーストレスで売るために、自然と先生ポジションをとるための、イメージ・ルール・パターンがある

□Yes　　□No

Yesの方は、イメージ・ルール・パターンをお書きください

１０、リモートセールスでの参加者の集中力アップの施策が５つ以上ある

□Yes　　□No

Yesの方は、施策をお書きください

１１、リモートセールスでの成約率を上げるために、３つ以上、気をつけるべきポイントがある

□Yes　　□No

Yesの方は、ポイントをお書きください

１２、リモートセールスをする時に、最低限必要な回線速度がわかっている

□Yes　　□No

Yesの方は、回線速度をお書きください

１３、リモートセールスをする際の、場所選び・整え方のルール・イメージがある

□Yes　　□No

Yesの方は、ポイントをお書きください

１４、アンケート・申し込みフォームなどの作り方のルール・イメージがある

□Yes　　□No

Yesの方は、ポイントをお書きください