

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

4、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？ どの順番で話すべきか？ 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

5、 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

6、 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

7、 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

8、 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

9、 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

1 0、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

1 1、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

1 2、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

1 3、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

1 4、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
