

①技術が高ければ、成功するという誤解

↓

技術の高さなどの**違い**は、例え**体感**していただいたとしても患者さんにはわからない!!

①技術だけでは全体の価値は高まらない!

②痛みにフォーカスしてしまい治りにくい!

63

②提案力の弱さにつながっている

↓

そもそも100%はないのに意識し過ぎる!

↓


結果を気にし過ぎて提案力が下がる

64

✘ 良かったら・・・


○ 私に任せてください!

私が治します!



65


提案力を高めるために、
大切なこと



66

成功者として振る舞う
自信・責任感・積極的・余裕
明るい・親切・笑顔・声のはり

堂々とした態度



67

2.技術さえあればという考え方
【治癒に影響する割合】


技術が、15～20%
技術以外、45～40%
治療院外の要因は、40%

68

**技術以外の要因が、
80~85%**


技術以外に自己管理が重要

説明が不十分だと・・・



再発 → 「治療が悪い」

69



70



71

⑤アプリとの連携

◆スマートフォンアプリ「からだセイバー」と連携



スマートフォンアプリ「からだセイバー」(無料)と連携し、新規の見込み客の興奮に貢献します。また、既存患者様にインストールを促していただくことで、リヒートさせやすくなります。

「からだセイバー」の基本機能は、簡単な動作チェックによって自宅での予防ストレッチとセルフマッサージを特定します。従来の整体アプリは症状別ですが、利用者様ご自身のアンバランスに合った選出が行えます。

72

5つの提案ステップ

73

提案方法で重要なポイント

↓

1.セールスの原則を押さえる

2.セールスにおいて重要な3つの心理トリガーを働かせることが重要

- ①なぜ患者さんが受けなければならないのか!
- ②なぜ先生から受けなければならないのか!
- ③なぜ今受けなければならないのか!

74

劇的に成果を上げる具体的な5つの提案ステップ

現状把握

↓

1. 目的のあぶり出し → **目的をスラス** (問題意識を高め、広げる)
2. 価値提供 → 間違った見方や勘違い → **真の原因 (原因の深堀)**
【なぜあなたが受けなければならないのか】
3. **原因を解決した未来のイメージ** (自分事にする)
【なぜ今受けなければならないのか】
4. **解決法の提示** (なぜ解決できるのか)
【なぜ私から受けなければならないのか】
5. **メニューの提示**

75

**患者さんのマインドセット
(心のケア)**

76

良くなる訳をつくる

77

(患者さんの心と体の状態)

- ・不安を抱えたままで・・・
- ・間違った治療の受け方や健康認識

↓

治癒力が低下

↓

良くなる**訳**で、期待**感**が高まり
治癒力がアップ

78

絶対に理解していただく考え方

↓

①痛みや症状は結果！

→ 根本原因の分析と解決が第一

②整体はきっかけ！

→ 自助努力も必要

79

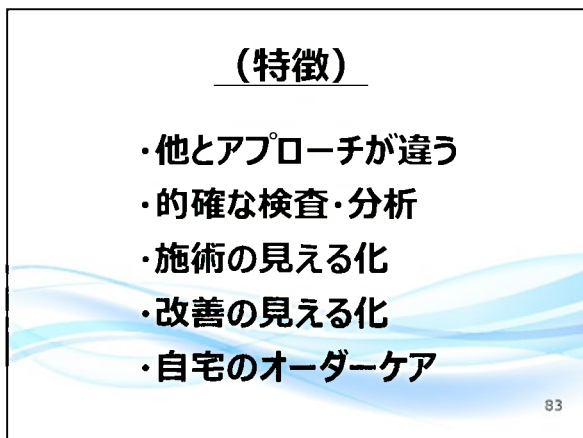


E.F.A.S.
Exercise function analysis system

80







(メリット)

全体の価値を高める


↓

⇒ **信頼感を高める**

⇒ **専門性を高める**

⇒ **期待感を高める**

84



85

自宅でのセルフケア指導

✓ 整体後はストレッチやテーピングなどを患者さんに合わせた自宅指導が行えます。



86



