

## ⑥高額整体を提案する極意

67

---

---

---

---

---

---

---

売れないセールス



痛み・症状を聞く



体の状態を分析する



売れない

68

---

---

---

---

---

---

---

## なぜ売れなかったのか？

- ・気づきがない
- ・価値を感じていない
- ・興味が弱い
- ・自分事になっていない



欲しがっていない

69

---

---

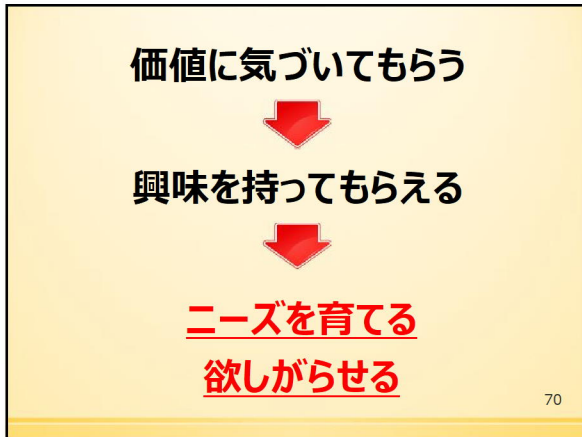
---

---

---

---

---



---

---

---

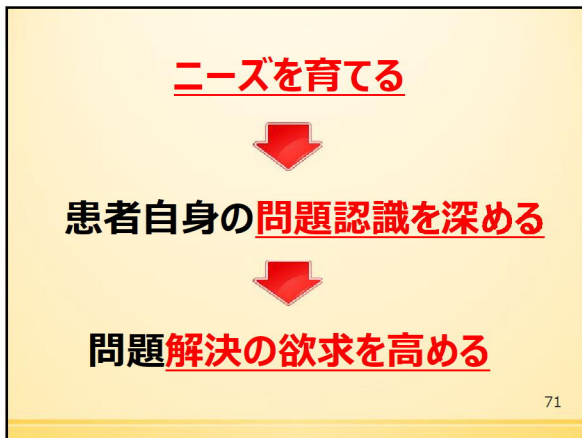
---

---

---

---

---



---

---

---

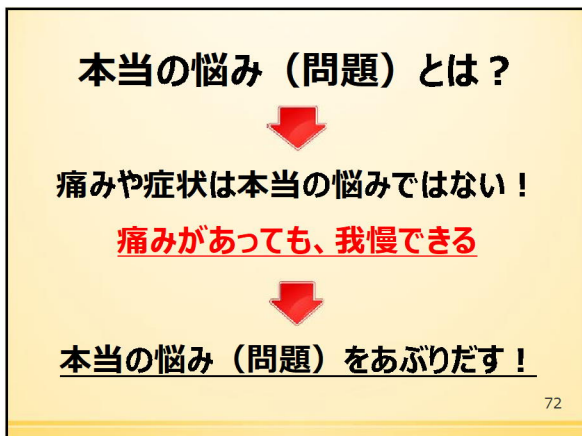
---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---

本当の悩み（問題）は  
できるだけあぶりだす

↓

問題意識を深める

↓

価値の高い全体の必要性が高まる

73

---

---

---

---

---

---

---

---

価値を高めるポイント（まとめ）

↓

(気づき) 悩みをあぶりだす

(興味) 解決した未来をイメージ

74

---

---

---

---

---

---

---

---

質問の参考例ときっかけ

- ・将来の不安・・・???
- ・来院の本当の目的・・・???

↓

**さらに悪くなると、仕事や家事に  
どんな不自由がありますか？**

75

---

---

---

---

---

---

---

---

本当の悩みをあぶりだすと・・・

↓

痛みにフォーカスしなくなる

↓

改善を評価しやすくなる  
※痛みは0か100になりがち

76

---

---

---

---

---

---

---

---

⑦5つの提案ステップ°

77

---

---

---

---

---

---

---

---

現状把握

↓

- 1.目的のあぶり出し → 目的をズラス (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

78

---

---

---

---

---

---

---

---

**興味を高めるポイント**

↓

- ・原因を掘り下げる
- ・新しい解決方法の提示

79

---

---

---

---

---

---

---

---

間違った見方	痛みや症状に着目 (結果重視・局所重視)
勘違い	一般的な対処療法
真の原因	使いグセ・重心 (根本原因)
検査・分析	イーファスなら解決できます

80

---

---

---

---

---

---

---

---

目的 (痛み・不安) ← 痛み (症状) ← 自律神経 筋肉 (柔軟性) 関節 (動き) 歪み (姿勢) ← 重心・傾向

全身 <> 局所

連動性 相関性

〈検査〉  
イーファス

1

---

---

---

---

---

---

---

---

**興味を深める方法**

↓

**第三者ストーリー**

↓

**同じような症状の方が  
良くなった方法ですが…**

82

---

---

---

---

---

---

---

**欲求の高め方**

↓

**一般的な話として説明し、  
再度、その患者さん自身の  
悩みや体の状態を当てはめて、  
自分事として説明する。**

83

---

---

---

---

---

---

---