

NOと言われたからが商談のスタート

- ・ **セールスを恋愛に置き換えて見る**
→ 「好きです！」と言っていきなりOKする女はどうだろうか？誠実だろうか？
- ・ **断る人は誠実な人。**
→ ちゃんと考えて、（相手や自分のこと）NOと言ってくれる人は誠実な人。NOと断れる人は、他のビジネスをしないので、リアエイドをしても浮気しない（強い仲間になる）
- ・ **断らず興味が無い人は不誠実な人**
→ 自分の真剣な思いに真剣に答えない人は、不誠実な人。

中途半なNOはもらわない

- **NOに全て答えがある。**
 - NOの怒りは何のなのか？それを理解するためには相手の本気のNOをもらうことが必要。
 - 嫌われること、断られることを恐れたり、こちらからあの人はやらないと決めつけて、相手の前から去っていかないこと。
- **相手の本気のNOをもらい、その怒りを理解して、解決してあげる。**

NOを分解するための質問

- **あなたがこのような投資話を聞いたのは…**
→いつ頃？ / どのような場所で？ / どなたから？ / どのように？ / どんな印象でしたか？
- **やらなかった理由はなんですか？**
→詳しく内容は聞いてない、知らないから / 詳しく聞いたけど嫌な思い、印象が悪くなかったから / 印象は良いが自分にはできないと思ったから
- **もしも今の悩みが全て解決できたら…**
→それでも関わりたくない / 詳しく聞いて見たい / 成功している人に会ってみたい

3回聞いてもらう

- ・ **リアエイドは、投資になれていないと理解できない。だから短いスパンで3回聞いてもらうこと。そのセッティングすることがあなたの仕事。**
→例) ①zoom②セミナー③個別