

■ 実演口上ご披露

003

■ 「売の極意」(Ⅰ) ただの通行人をお客様に変える方法

031

お客様の足をとめるには「空白の法則」を利用する

032

空白を生み出す必勝パターン

035

お客様に話を聞かせるテクニック「陣寄せ」とは

037

相手に合わせることで「信頼の架け橋」を築く

041

販売・営業の現場で必要な心理的手続きがある

045

「陣寄せ」の方程式と、お客様とのあいだの理想的な距離

048

理想的な販売場所はどこか？

050

とんでもない実験でわかったこと

052

「好き・嫌い」は、言葉以外の情報で大方決まる

053

ベテラン実演販売士との対決

057

「2・6・2の法則」でWさんは勝った！

060

お客様により印象を与えるために必要なこと

064

「2・6・2の法則」を使えば、人前であがることもない

067

◎コラム◎ 喪黒福造からモノは買えない!?

073

■ 「売の極意」(Ⅱ) お客様を気持ちよくさせる方法

075

「セックス上手は会話も上手!」その秘訣は「序破急」

076

「序破急」の理解を深めるワーク

079

モノを買う理由は、案外「あいまい」である

085

「序破急」を使いこなせば臨機応変に対応可能!

087

実演口上はあつという間にできる!?

089

買い渋るお客様を追わない余裕が必要

093

「序破急」はクレーム処理にも有効

095

◎コラム◎	小さなお客様に感謝！	101
◎コラム◎	ガマの油売り	103
「売」にはいろいろなタイプがある	105	
驚きのあるイベントが聞き手の心をくすぐる	109	
実演道具は身近なものを活用する	114	
資料は見せるだけで読ませない	119	
場所によって目線を変える工夫	121	

### ■「売の極意」(Ⅲ) 五感に売り込む方法

125

人は情報を「省略・歪曲・一般化」している	126
五感のクセがコミュニケーションを妨げる	129
「利き五感」によって反応する言葉が変わる	133
恋愛の成否も利き五感にかかっている!?	135
相手の利き五感を知る方法	138

五感のクセをセールストークに活用するには	142
◎コラム◎ 天才と利き五感	148

### ■「売の極意」(Ⅳ) お客様の「笑顔」を引き出す方法

151

空気を読めない人に足りないもの	152
上手に褒めるには訓練が必要	153
人は自分が価値ある存在だと認めたい、認められたい	157
自己重要感を満たすために必要な二つの条件	158
恐怖の捕虜収容所	162
褒めるよりも高度な技術とは	166
客イジリ。マジでいじった!?	168
「笑顔」で売るカリスマ実演販売士	170

セールストークに台本は不要!?	176
実演口上作りは、お客様との共同作業	178
商品には隠れたストーリーがある	181
気持ちのいいストーリーを展開する	185
新商品開発コンセプトワーク	190
商品も必ず「聞き手の顔の上」で開発する	197
「序破急」に自己重要感を組み込んで完成形へ	205
★実演口上「南極大陸のミネラルウォーター」	208
あとがき ●実演販売士の真の役割とは	211
利き五感チェック	214 216

「売の極意」

I

ただの通行人をお客様に変える方法

本章では、  
実演販売でお客様の心理を巧みに掴む  
「陣寄せ」と「非言語メッセージ」  
について解説します。