



ライブ講師®実践会 定例セミナー  
(ZOOM・ミーティング形式)

M

基本

【第5回】2020年10月4日(日)

# ファンネル入門

自分のセミナーを自分で売る！  
セミナー集客の極意

初心者むけに「超」わかりやすく話します



**もし今日が自分の人生最後の日だと  
したら、今日やる予定のことを私は  
本当にやりたいたろうか？  
(ことばのご馳走)**

| 定例セミナー               | テーマ | 内容                                                         |
|----------------------|-----|------------------------------------------------------------|
| 9月6日(日)<br>14時～16時   | 基本  | ●講師の <b>自己紹介</b> を考える(寺沢)<br>肩の力をぬいて、楽しく探求していきましょう         |
| 9月13日(日)<br>14時～16時  | 企画  | ●魅力ある研修を企画する(寺沢)<br>● <b>ストアカ</b> のスーパー講師 <b>市川達也</b> さん登場 |
| 9月20日(日)<br>14時～16時  | 進行  | ●オンラインで使える実習を整理してみた①<br>(寺沢 & <b>ゲーム部メンバー</b> )            |
| 9月27日(日)<br>14時～16時  | 探求  | ●経営知識を研修に活かすポイント<br>「 <b>世界標準の経営理論</b> 」を語る会メンバー           |
| 10月4日(日)<br>14時～16時  | 基本  | ●「自分のプログラム」を自分で売っていく！<br><b>セミナー集客</b> 、ファネル入門             |
| 10月11日(日)<br>14時～16時 | 企画  | ●スゴイ話術がなくても「リピートされる講師」<br>になれる！新しいストーリーラインの作り方             |
| 10月18日(日)<br>14時～16時 | 進行  | ●オンラインで使える実習を整理してみた②<br>(寺沢 & <b>ゲーム部メンバー</b> )            |
| 10月25日(日)<br>14時～16時 | 探求  | ●アンソニーロビンズから学びを<br>ビジネスに活かすには(野本さん+寺沢)                     |

講師サミット連動

# 今日の進行



14:00~

**1 ライブ講師®実践会 202010時点**

**2 マーケティングファネルの基本形**

**3 質疑応答・意見交換**

16:00~ **放課後（自由参加）**

# ライブ講師®実践会 202010時点

## ■研修・講演

- ・ビジネスリーダー対象
- ・講師士業対象

↓名刺交換代わり

## ■読者・会員さんからロコミ

- ・「紹介文」

## ■フェイスブック

## ■出版・連載

- ・話の切り出し方がわからない
- ・ついつい一方的に話してしまう
- ・聞き手を前のめりにさせるネタが欲しい

プレゼント  
「1まいネタ  
ベスト10」



## ■無料メルマガ

- ・「講師のネタ帳365」
- ・ステップ1～5
- ・365メール

↓  
ネタ+講師業の楽しさ



## ■基本コンテンツ

- ・「プロ研修講師の教える技術  
オンライン講座」

- ・ライブ講師®実践会の内容が、  
いつでも学べる独学教材に

## ■ライブ講師®実践会

- ・「定例セミナー」
- ・「特別セミナー」
- ・「会員限定掲示板」
- ・「個別セッション」

## ■大切なお客様

- (Nさん 40才代 女性  
研修講師 & 士業コンサル)
- ・しっかりキャリア、しっかり家庭
- ・もっと自分の価値を高めて  
お客様・世の中に貢献したい
- ・お客様とともに成長する人生
- ・新しい出会い、知見、好奇心
- ・クライアントやエージェントから  
(どんなときでも)
- ・リピートされる講師
- ・選ばれ続ける専門家 になりたい
- ・「また先生にお願いします」
- ・「ぜひ相談にのってほしい」
- ・「先生なら信頼できる」
- ・「先生みたくなりたい」
- ・しかし、実際はこんな悩み・痛みが
- ・収入の変動がある
- ・環境変化(コロナ)対応が心配
- ・1人で舞台に立っているから・・・
- ・お互いに相談成長する仲間が欲しい
- ・うずもれたくない もっと独自性を
- ・新しいネタ、新しい人脈

## ライブ講師®実践会

人前で教える技術を 学びませんか？

オンラインで



実践会代表 寺沢 俊雄



## 【キー・メッセージ】

「もっと自分の価値を高めて  
お客様や世の中に貢献したい！」  
そう思っている・・・

- 目先の事に忙しく、仕事に波があって  
収入が安定せず、余裕をもったチャレンジ  
ができない
- 地方在住のため、セミナーや交流会出  
席に 時間がかかり、最新情報を入手する  
のが難しい
- 利害関係ぬきで、相談しあい、ともに成  
長する 仲間に、なかなか出会えない  
そんな悩みをおもちのあなた、

900人以上の講師を育てた  
選ばれる「ワンシート企画書」と  
「人前で教える技術」の集大成  
「ライブメソッド®」を  
オンラインでマスターして

どんなときでも  
選ばれ続ける専門家  
リピートされる講師 になって  
収益基盤の安定をはかり  
新しい挑戦をはじめませんか？

# キーメッセージ

「もっと、自分の価値を高めて、

**お客様や世の中に貢献したい！」**

そう思っているけど・・・

- 目先の事に忙しく、**仕事に波**があって安定せず  
余裕をもったチャレンジができない
- 地方在住のため、セミナーや交流会出席に  
時間がかかり、**最新情報**を入手するのが難しい
- 利害関係ぬきで、相談しあい、**ともに成長する  
仲間**に、なかなか出会えない

・・・とお悩みのあなた

900人以上の講師を育てた  
選ばれる「ワンシート企画書」と  
「人前で教える技術」の集大成  
「**ライブメソッド®**」を  
オンラインでマスターして



どんなときでも...  
選ばれ続ける専門家  
**リピートされる講師** になって  
収益基盤の安定をはかり  
新しい挑戦をはじめませんか？

# 今日の進行



14:00~

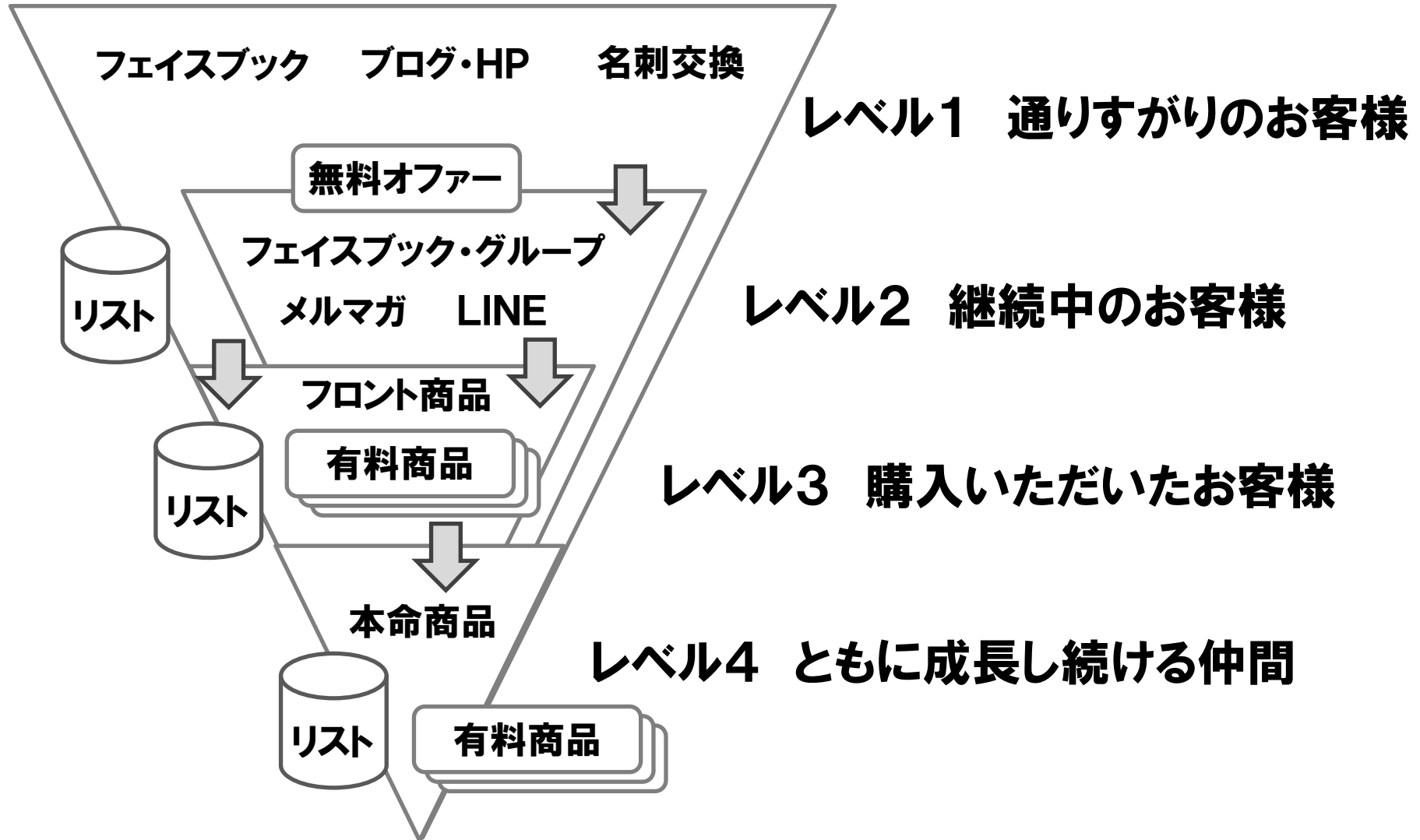
1 ライブ講師®実践会 202010時点

2 マーケティングファネルの基本形

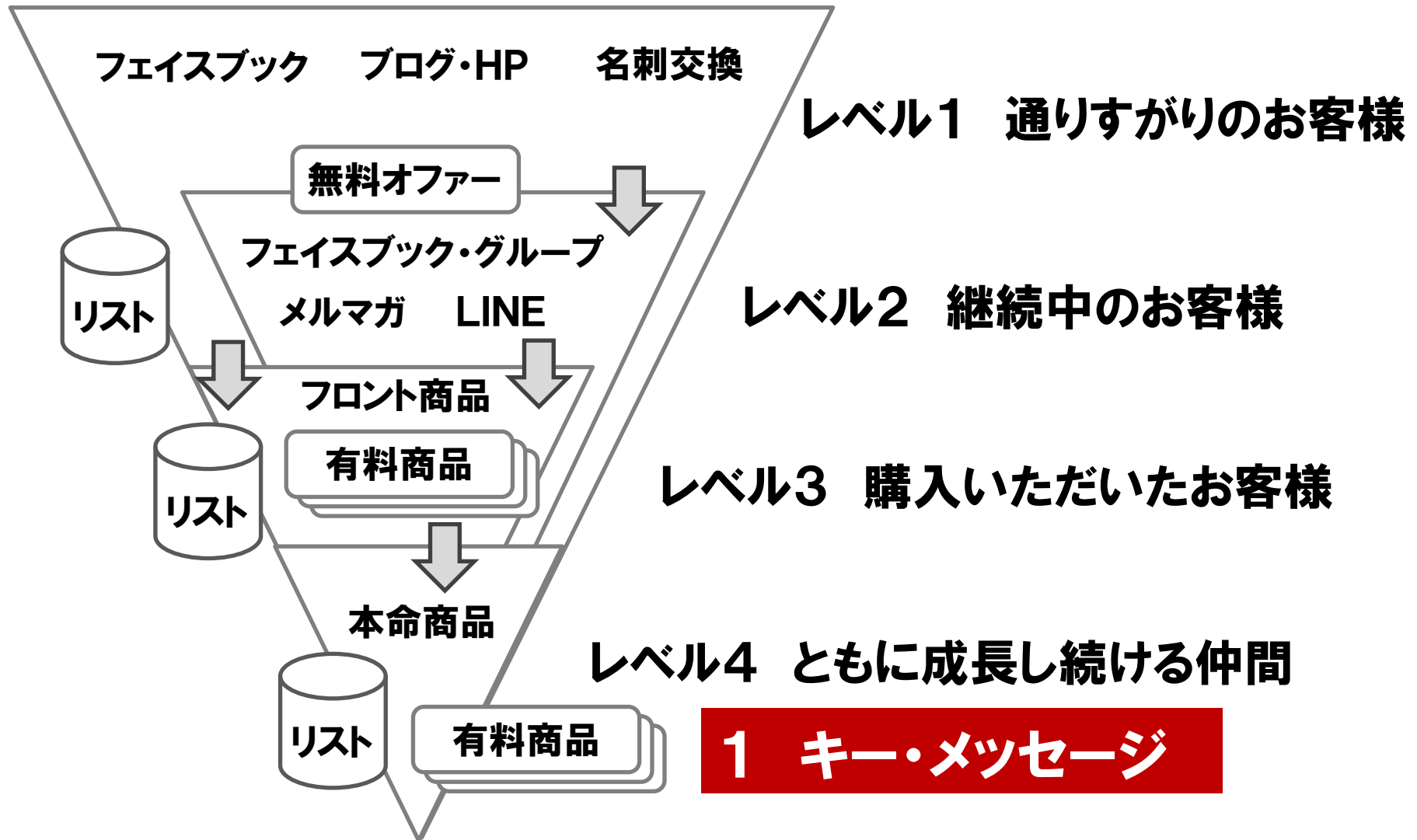
3 質疑応答・意見交換

16:00~ 放課後（自由参加）

# マーケティング・ファネル①



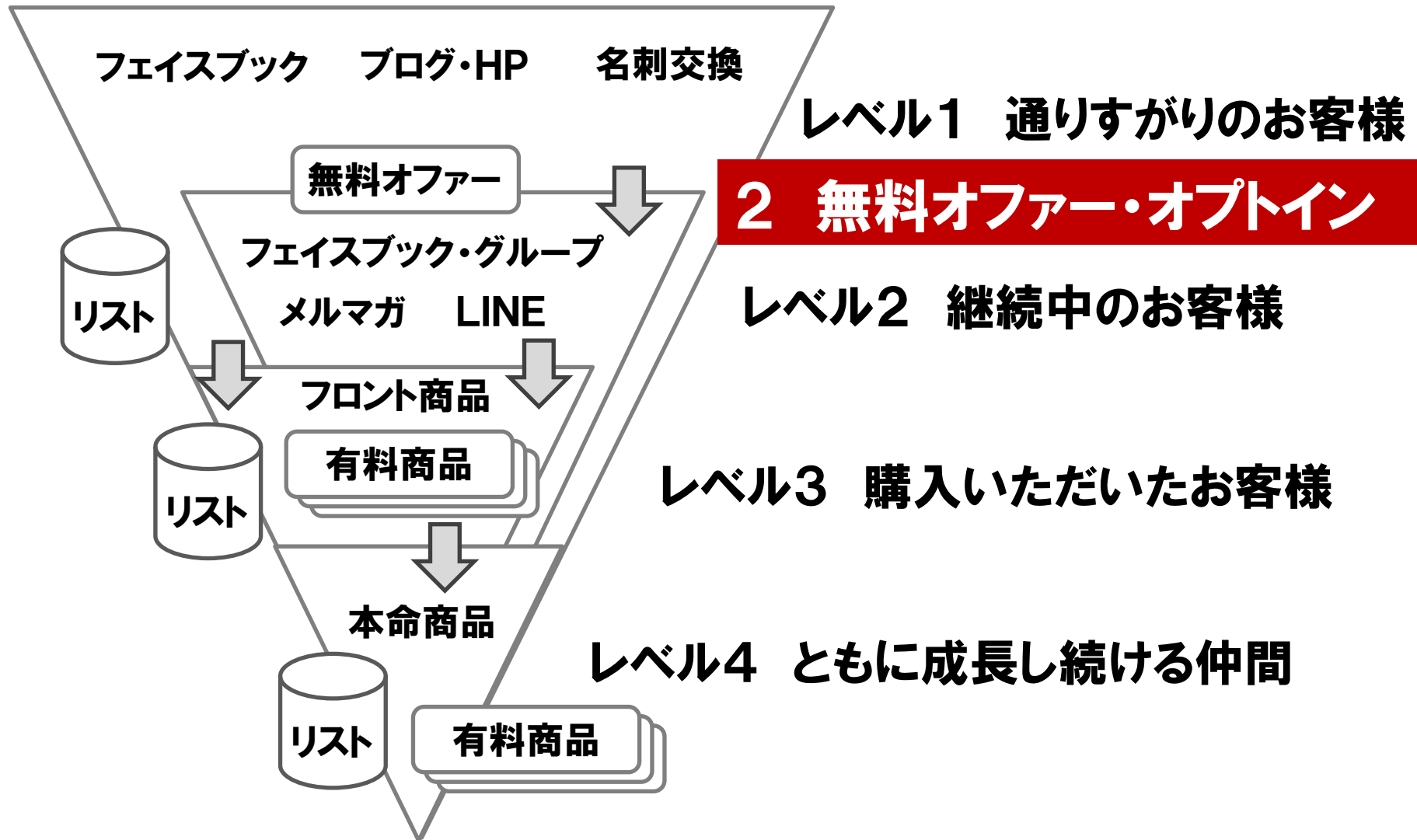
# マーケティング・ファネル②



# 1 キー・メッセージ

- 1 ○○という悩み(痛み)をもった、あなたへ
- 2 独自の、まったく新しい、○○というメソッドによって
- 3 ○○というすばらしい未来を提供します

# マーケティング・ファネル③



# 2 無料オファー・オプトイン

## 1 無料オファー

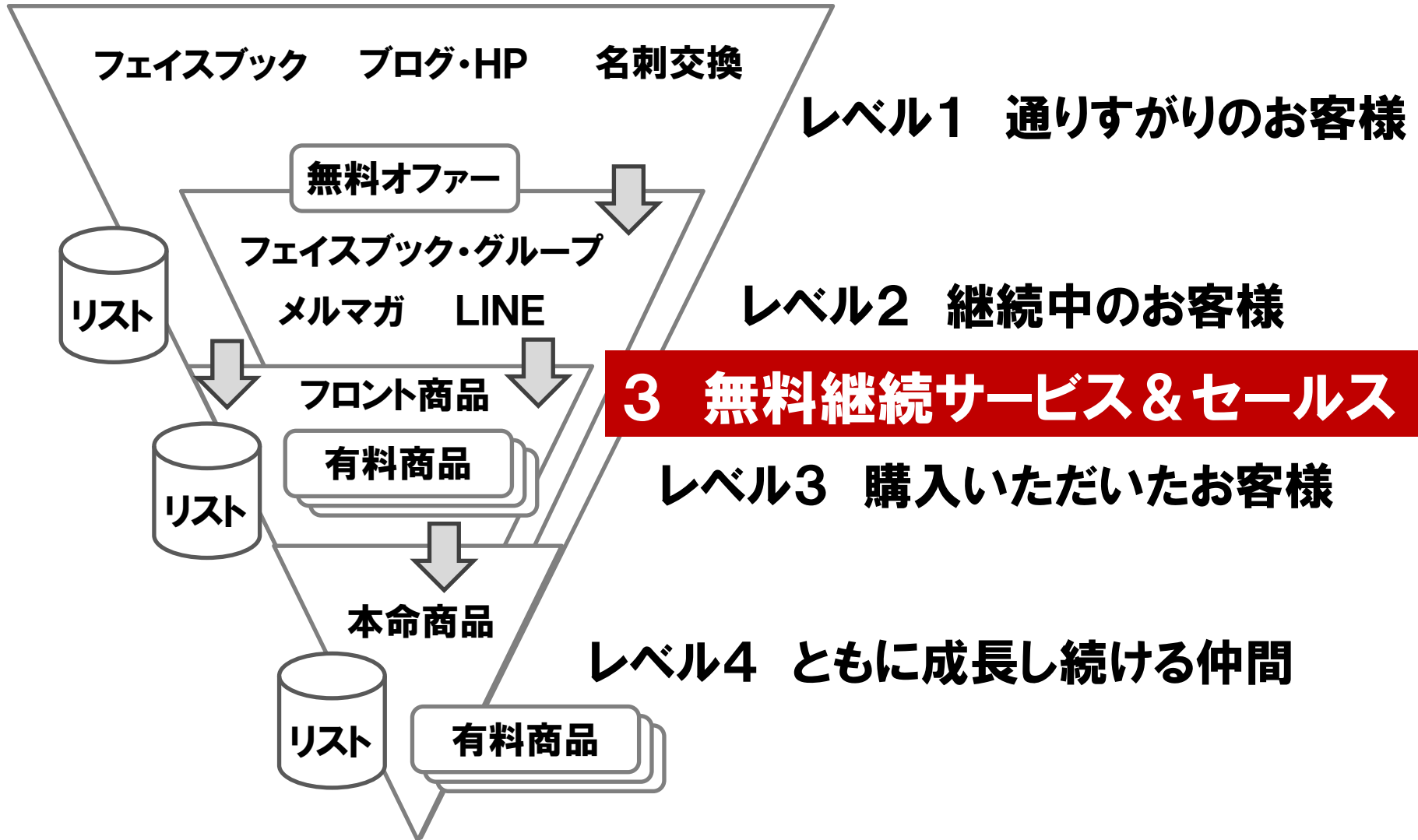
- ・気軽に
- ・だれでも簡単に
- ・すぐ使える もらってうれしいプレゼント



## 2 FB、FB広告、名刺交換、JV(クチコミ)...

## 3 オプトイン・ページの準備 (Wordpress + ELEPHANT3、MYASP)

# マーケティング・ファネル④



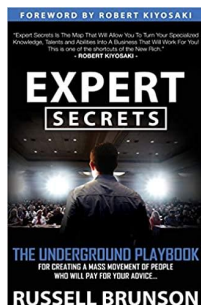
# 3-1 無料継続サービス

- 1 習慣づけ(学びぐせ)
- 2 共通言語・価値観
- 3 あなたらしさ

## 3-2 &セールス

- 1 申込ページ(ランディングページ)
- 2 ステップ・メール
  - 1号
  - 2号
  - 3号
  - ...
- 3 決済システム

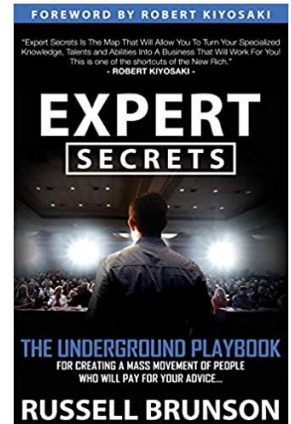
## \*オンラインセミナー形式（ウェビナー・ローンチ）

[illegible]

# Expert Secret①

参考

- あいさつ と お礼
- タイトルコール
  - 「〇〇なしに、××する方法」
- 親密になる
  - 「あなたのせいじゃない」 正当化
  - 「大丈夫」 軽減
  - 「だまされないで」 敵に石を投げる
  - 「なぜかというと」 敵の分析
  - 「いっしょに夢を」 だから今回は私と
- ビックプロミス
  - 「これを受けると、〇〇に」
  - 「お約束します」
  - 聞き手にとって新しい & 唯一の方法
- 自己紹介
  - 適任者 & 内面的な自分の成果



# Expert Secret②



## ●ストーリー

- ・見せ場
- ・バックストーリー「悩んでいた私」  
その原因は 表面的な問題＋内面的な問題
- ・ひらめき 出会い きっかけ
- ・試していく道のり
- ・成功の兆し
- ・妨害(策略、嘘、敵)
- ・乗り越えて成功(ラスボス) 達成＋変容

## ●成功事例

- ・Aさん ビフォー → アフター
- ・Bさん ビフォー → アフター
- ・Cさん ビフォー → アフター

# Expert Secret③



## ●3つの間違った信念を、3つの秘策で砕く

・間違った方法 → 今回の方法(秘策)

その事に関するお客様の声Dさん

・間違った自己認識・能力 → 今回の方法なら可

その事に関するお客様の声Eさん

・間違った環境認識 → 今回の方法なら可

その事に関するお客様の声Fさん

「おそらく〇〇と考えていたのでは、しかし実際は、〇〇なんです」

(スイッチ)

## ●3つの秘策の復習

### ●確認

「1つ質問させてください。これはあなたに役立ちますか」

●2つの選択肢があります ・自分で ・一緒に

●許可 「ご説明してよろしいでしょうか」

# Expert Secret④



- 商品イメージ写真
- 商品のUSP
- 商品の詳細
  - ・セッション1 タイトル＋ベネフィット
  - ・セッション2 タイトル＋ベネフィット ...
- 成功事例(商品を使った例 3人)
  - ・Gさん ビフォー → アフター
  - ・Hさん ビフォー → アフター
  - ・Iさん ビフォー → アフター
- 対象者(広く) 「この商品の効果のある人は・・・」
- 反論処理(はじめない理由)
  - ・タイミングではない
  - ・一人で決められない
  - ・価格 その他

# Expert Secret⑤



## ●特典のプレゼン(一覧)

- ・マスタークラス
- ・ツールやフォーマット
- ・秘策1に対応した特典
- ・秘策2に対応した特典
- ・秘策3に対応した特典
- ・先着特典

合計〇〇円(10倍)

「もし、これらによって〇〇できたら、〇〇円以上の価値があるのでは」

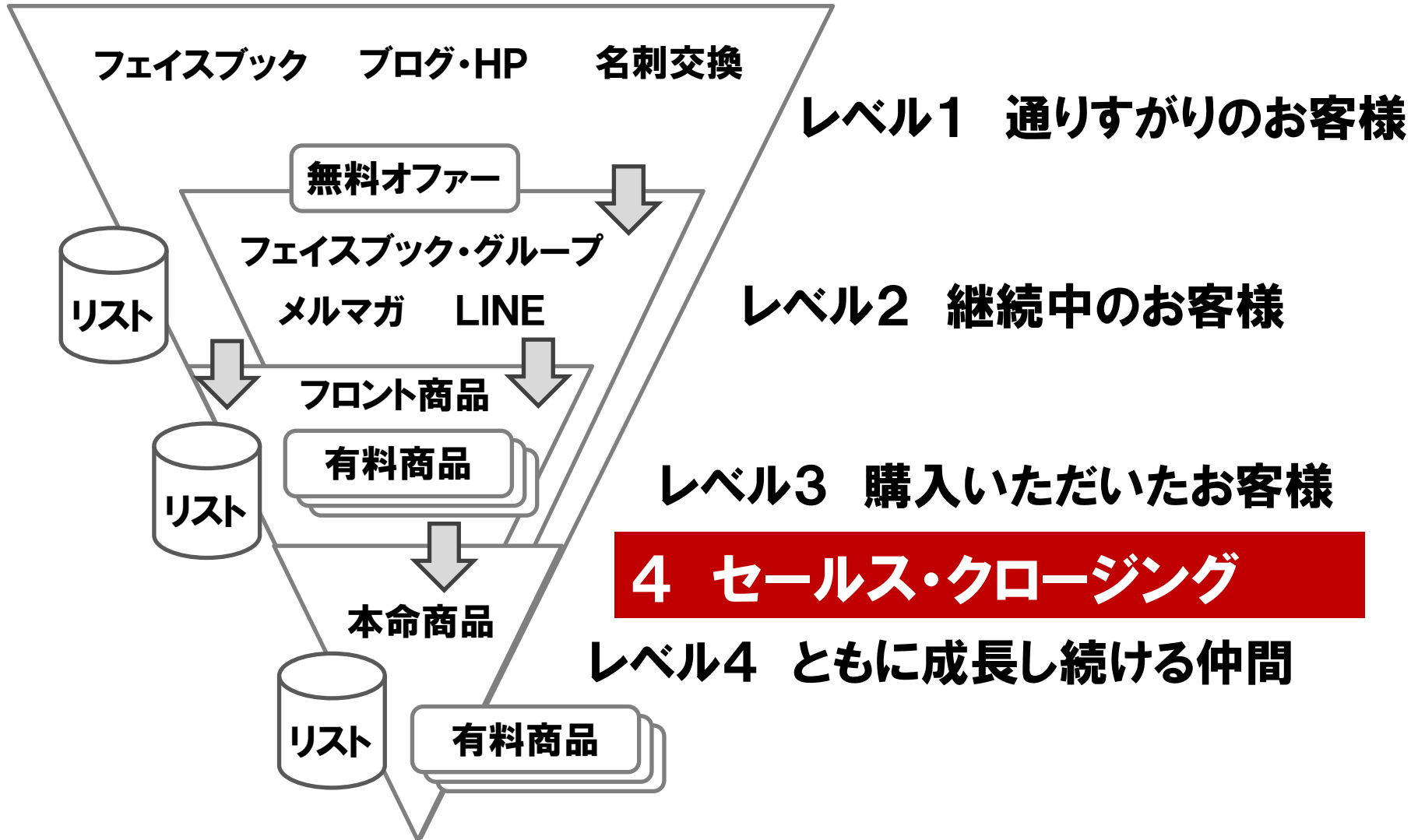
- 秘策1に対応した特典の説明
- 秘策2に対応した特典の説明
- 秘策3に対応した特典の説明
- 特典のまとめ

# Expert Secret⑥



- 価格の提示
- さらに、特別なオファー
- 今回の商品＋特典で得られる成果  
「もし、個別コンサルなら」
- 保証
- CTA ボタン「いますぐこちらを」
- 稀少性と限定性「今から、〇分以内なら」
- 質疑応答

# マーケティング・ファネル⑤



# 4 セールス・16ステップクロージング

・・・オンラインセミナーなどを受けて・・・

- ①学んだこと、気づいたこと？(教える人・教わる人)
- ②現在、どんなことをやっているか？
- ③信頼関係の構築(12歳くらいまでの話、トラウマはNG)
- ④どうなりたいか？ゴール・目標(理想の未来) ～ホットボタン
- ⑤そのため課題は？ ～ホットボタン
- ⑥課題がそのままだったら、1年後・3年後どうなりますか？(示唆) 脅しはNG
- ⑦それは不本意？(共感)
- ⑧その課題を本気で変えたい？(コミット)
- ⑨解決するものがあれば、話を聞きたい？(許可) ～スイッチ
- ⑩2つのコースのメリットを丁寧に説明
- ⑪もし、取り組むとしたらどちらのコース？
- ⑫支払方法は？
- ⑬2つのホットボタンの確認、どうなりたくて参加されるのか？
- ⑭不安があれば、、、解消
- ⑮成約後の最初のメールでホットボタンの確認「おめでとう！～にむけて一緒に」
- ⑯1回目のセッションでもホットボタンの確認「いよいよ、～にむけて一緒に」

| 定例セミナー               | テーマ | 内容                                                         |
|----------------------|-----|------------------------------------------------------------|
| 9月6日(日)<br>14時～16時   | 基本  | ●講師の <b>自己紹介</b> を考える(寺沢)<br>肩の力をぬいて、楽しく探求していきましょう         |
| 9月13日(日)<br>14時～16時  | 企画  | ●魅力ある研修を企画する(寺沢)<br>● <b>ストアカ</b> のスーパー講師 <b>市川達也</b> さん登場 |
| 9月20日(日)<br>14時～16時  | 進行  | ●オンラインで使える実習を整理してみた①<br>(寺沢 & <b>ゲーム部メンバー</b> )            |
| 9月27日(日)<br>14時～16時  | 探求  | ●経営知識を研修に活かすポイント<br>「 <b>世界標準の経営理論</b> 」を語る会メンバー           |
| 10月4日(日)<br>14時～16時  | 基本  | ●「自分のプログラム」を自分で売っていく！<br><b>セミナー集客</b> 、ファネル入門             |
| 10月11日(日)<br>14時～16時 | 企画  | ●スゴイ話術がなくても「リピートされる講師」<br>になれる！新しいストーリーラインの作り方             |
| 10月18日(日)<br>14時～16時 | 進行  | ●オンラインで使える実習を整理してみた②<br>(寺沢 & <b>ゲーム部メンバー</b> )            |
| 10月25日(日)<br>14時～16時 | 探求  | ●アンソニーロビンズから学びを<br>ビジネスに活かすには(野本さん+寺沢)                     |

講師サミット連動