

「引き寄せトーク術」

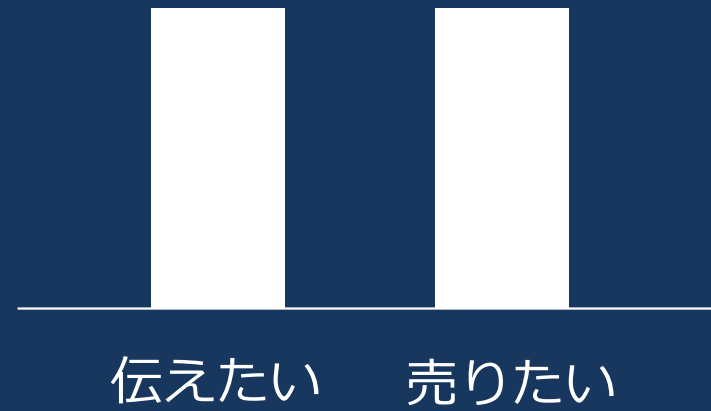
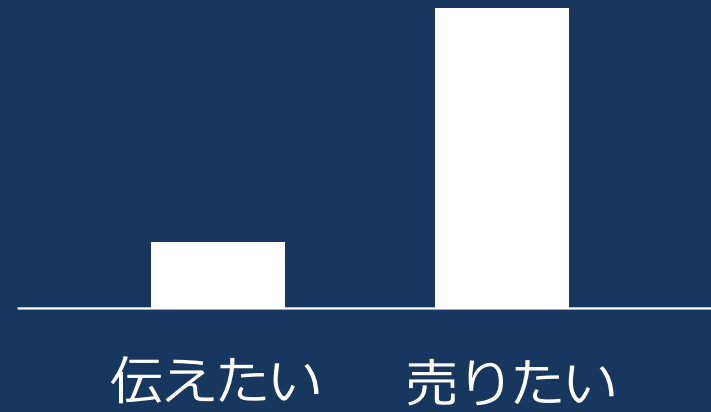
～豊かさを“引き寄せる”話し方～

●実績

- ・瞑想会：5万×50人＝250万
- ・アロマ：8,800円×300本＝264万
- ・ヒーラー：18万×80人＝1,440万
- ・タイムウェーバー：8万×50人＝400万
- ・講座：100万×10人＝1,000万
- ・リトリート：300万×12人＝3,600万 etc . .

【クライアント実績】

- ・セッション：30万
- ・イベント：200万
- ・講座：700万 etc . .



●全体の流れ

例) 60分のセミナー

1、オープニング
(20分)

2、メイン
(20分)

3、オファー
(20分)



4、クロージング
(90分以内)

●全体の流れ

例) 60分のセミナー

1、オープニング
(20分)

2、メイン
(20分)

3、オファー
(20分)



4、クロージング
(90分以内)

●オープニング

「掴み」なので一番大事！

- 1、質問
- 2、聞くメリット
- 3、お礼
- 4、自己紹介



1、質問

【役割】 全体を巻き込む

- ・ 全員がYESと答えられる質問。
- ・ 1つか2つで良い。
- ・ たわいのない質問。
- ・ 余裕があれば内容に沿った質問。

例) 「福岡出身の方？そうでない方？」

「引き寄せを知っている方？初めて聞いた方？」

2、聞くメリット

【役割】最後まで聞きたいと思ってもらう

- ・ 3つか4つ。
- ・ 聞く人のベネフィットを考える。

例) 「お金の引き寄せ」が出来るようになる
「引き寄せの仕組み」が分かる。
「引き寄せられない理由」が分かる。
「引き寄せを加速する方法」が分かる。

3、お礼

【役割】 ちゃんとした人のイメージ

- ・ 丁寧にお礼をする。
- ・ 心から感謝を伝える。

例) 本日は、みなさまの貴重な時間を使って
セミナーにお越し頂き、ありがとうございます。
申し遅れましたが、私・・・（自己紹介に入る。）

4、自己紹介

【役割】 話す資格があるという証明

- ・あなたのストーリーを語る。



池田たかゆき(池もん)

天国の記憶を持って生まれて来たが、変人と思われたくないため隠していた。

20歳のときにビジネスの世界に入り、実家の経営する住宅会社の売上を10倍にする。そこから起業をするが失敗し、極貧アルバイト生活に転落。その後、資産50億の成功者に拾われて、ガーナやハワイなど、海外で働く夢を叶える。

欲しかった成功を引き寄せたが、ガーナでの神秘体験から、そこに自分の幸せはないと気づく。

帰国後、封印していた「天国の記憶」や「引き寄せの法則」を公開すると、たちまち評判になり、全国各地で講演依頼が殺到。延べ2万人以上に伝えている。

現在は、「引き寄せの法則を現実に活かす方法」を教えている。

●全体の流れ

例) 60分のセミナー

1、オープニング
(20分)

2、メイン
(20分)

3、オファー
(20分)



4、クロージング
(90分以内)

●メイン

やりながら変えていく！

5、比較

6、自分の実績

7、他者の実績

8、なぜ良いのかを伝える



5、比較

【役割】 知識があることを伝える

- ・ 比較が当たり前の時代
- ・ 比較はするけど否定はしない
- ・ メリット4、デメリット6のバランス
- ・ 自分のサービスは「メリット」だけ

●「お金を引き寄せる」には・・

- ・ 給料
- ・ 自営業、ビジネス
- ・ インフルエンサー
- ・ 投資、不動産
- ・ ギャンブル
- ・ 借金
- ・ 犯罪
- ・ 人から貰う
- ・ 遺産相続
- ・ **引き寄せトーク術**



6、自分の実績

【役割】 自分は結果が出たという証明

- ・ 経験、体験、変化を書く
- ・ 数字があれば◎
- ・ 嘘はつかない

例) ・ タイムウェーバー：8万×50人＝400万
・ 講座：100万×10人＝1,000万
・ リトリート：300万×12人＝3,600万
・ 理想の引っ越し先が見つかった
・ 2,000人が集まるサミットに登壇した

7、他者の実績

【役割】 他の人も結果が出てるという証明

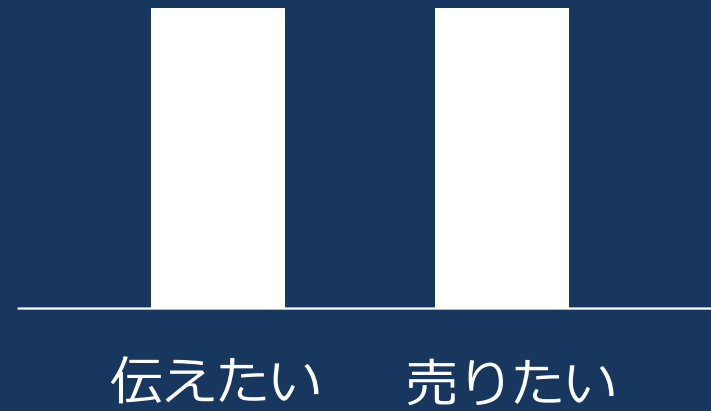
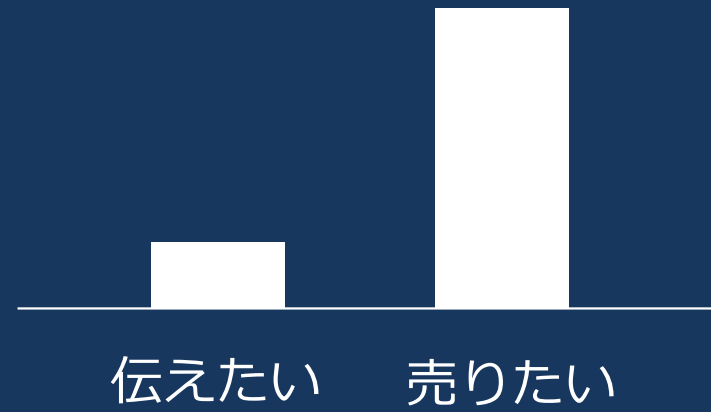
- ・ 経験、体験、変化を書く
- ・ 数字があれば◎
- ・ 嘘はつかない

例) ・ 月収100万円を軽々達成した！
・ テレビ出演が決まった！
・ セッション：30万
・ イベント：200万
・ 講座：700万

8、「なぜ良いのか」を伝える

【役割】「伝える」と「売れる」のバランス

Why	What	How	Ex
(なぜ)	(何を)	(どのように)	(実例)



●全体の流れ

例) 60分のセミナー

1、オープニング
(20分)

2、メイン
(20分)

3、オファー
(20分)



4、クロージング
(90分以内)

●オファー

クライアントさんのためのオファー

9、Break time（休憩）

10、サービス説明

11、申し込みフォーム



9、Break time（休憩）

【役割】 興味がある人を選抜

- ・ 相手の意思で聞いてもらう
- ・ エネルギーの充電

例）では今から、ブレイクタイムにしようと思うのですが、後半は、私が提供しているサービスについて、お話をしたいと思いますので、興味のある方はそのまま残って頂いて、興味のない方はこちらで退出されてください。ありがとうございました。

10、サービス説明

【役割】 申し込みをしてもらう

- ・ 着地点を明確にする

1 1、申し込みフォーム

【役割】 行動してもらいやすくする

- ・ その場で申し込める工夫
- ・ 登録してもらう

例) LINE、Google、メルマガ、有料フォーム etc . .

●全体の流れ

例) 60分のセミナー

1、オープニング
(20分)

2、メイン
(20分)

3、オファー
(20分)



4、クロージング
(90分以内)

●クロージング

お互いの相性が一番大事！

- 1、アイスブレイク
- 2、セミナーの感想を聞く
- 3、今の問題点は？
- 4、未来の理想の姿は？
- 5、応援したい人だけ先に進める
- 6、サービス内容（YESを聞く。）
- 7、価格を提示（YESを聞く。）

⇒「アンカリング、特典、限定、即決など」



ありがとうございました。