

プロとして選ばれ、感謝されながら収入を得る 講師ブランディング

Teachers-Place Next Stage

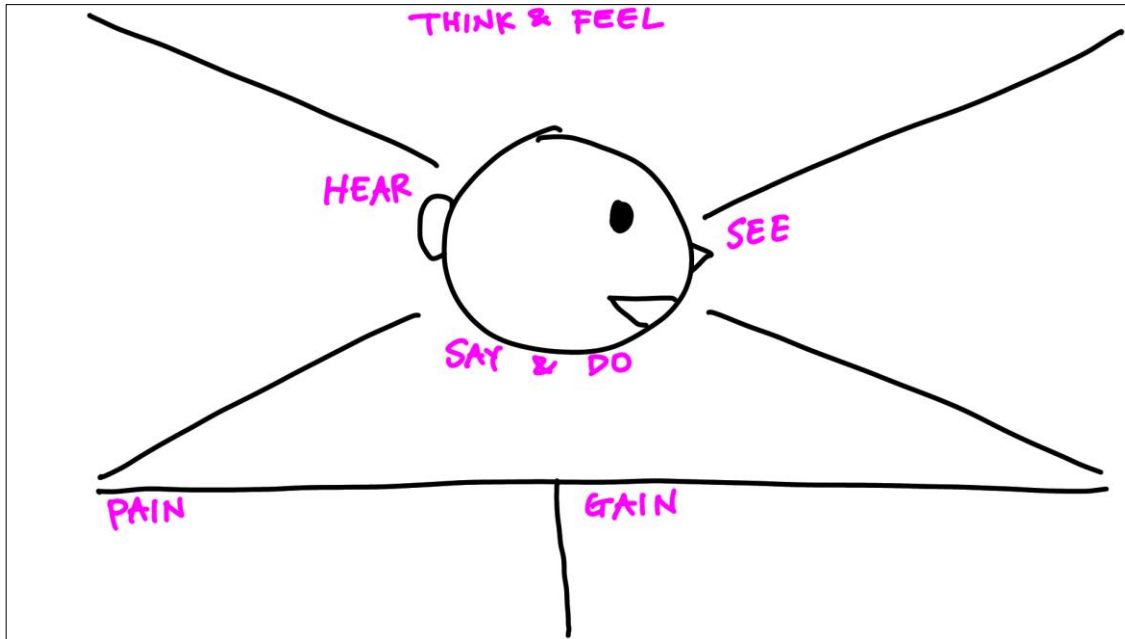
Group Session 4: 自分を知る、お客さんを知る (4)



Teachers-Place主宰 講師トレーナー
金井 さやか (Sayaka kanai)

Review:

お客さんに寄り添う、自分を見つめる



- 課題：（１）お客さんが実際に使う言葉を想像して、共感マップを書いてみましょう。
- （２）自分を形作ったものを書き出して、文章で表現してみましょう。

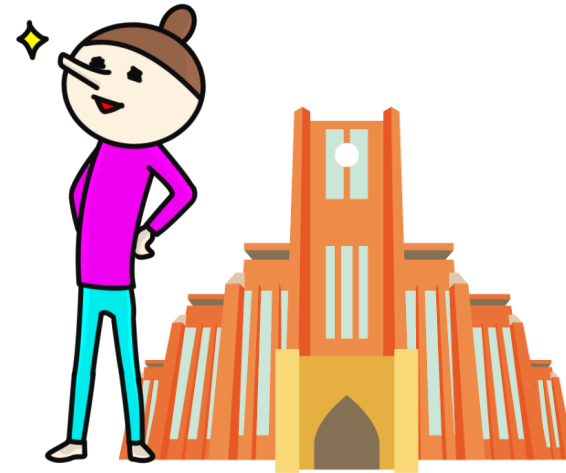
So What? (WIIFM=What's in it for me?)



- 例：「私は東大卒です」



So What? (WIIFM)



- 例：「私は東大卒です」

だから・・・私と付き合くと

私たちの子どもは勉強のできる子になる可能性が高いです

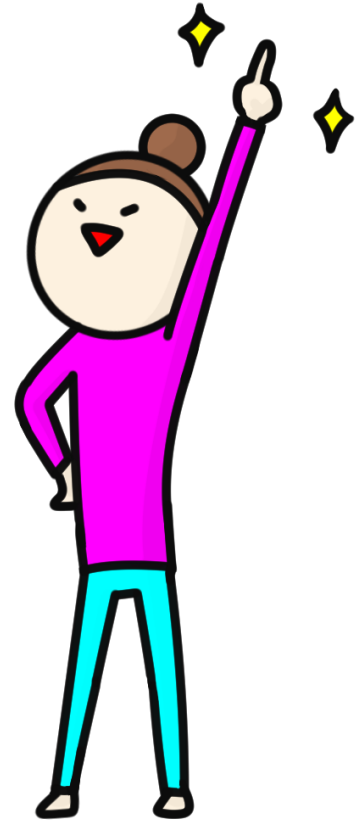
子どもには勉強で苦労しない方法を教えられます

高学歴な仲間の横のつながりがあるので人生で得することが多いです (あくまで考え方の例です)

So What ?



- 「私は～です」 「～ができます」



お客さんの人生をよりよくするガイドとして

- **Empathy**

「私をわかってくれる」

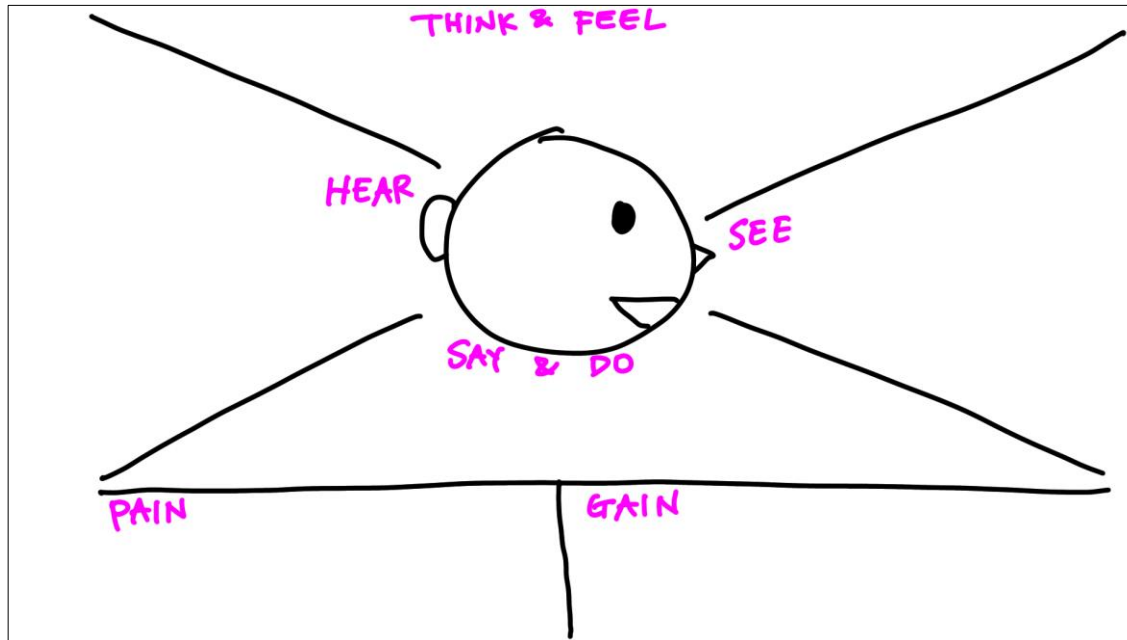


- **Authority**

「この人についていけば大丈夫そうだ」

参考 : “Building A Story Brand” by Donald Miller p.78

お客さんに寄り添う、自分を見つめる



引き続きの課題：（１）お客さんが実際に使う言葉を想像して、共感マップ書いてみましょう。

（２）自分を形作ったものを書き出して、文章で表現してみましょう。

自分の肩書、プロフィール



Who am I?



課題：適切なお客さんにメッセージやサービスを届けるための肩書やプロフィールを仮でもいいので書いてみましょう。
(140～200字バージョン、それより長いものなど)

A photograph of Michael Jordan in silhouette, jumping to shoot a basketball. The background is a warm sunset sky with several palm trees. The quote is overlaid in large, bold, yellow text with a drop shadow.

I can accept failure,
but I can't accept
not trying.

—Michael Jordan

Sa.

Sayaka Kanai