

# 成功するセミナーの掟

セミナーからビジネス成果を

**T**TTCO

# 目次

- 1.はじめに
- 2.タイトルで決まる集客-1
- 3.タイトルで決まる集客-2
- 4.チラシの作り方
- 5.セミナーのシナリオの作り方～物語を語る
- 6.セミナーのシナリオの作り方～自己紹介では趣味なども
- 7.セミナーのシナリオの作り方～大切なコトは小さな声で
- 8.セミナーのシナリオの作り方～セミナーでなければ聞けない話をする
- 9.セミナーのシナリオの作り方～注目してくれる参加者と目を合わせる
- 10.セミナーのシナリオの作り方～グラフを使って比較する
- 11.セミナーのシナリオの作り方～最後の5分～10分が勝負
- 12.人の禪でセミナーをする
- 13.セミナーSPツールの作り方

## はじめに

セミナーは現在もっとも有効な営業イベントです。  
参加者動員に成功すればかなりのビジネス効果を得ることができます。  
同じシナリオを少人数のセミナーから練り上げてください。  
そのうち集客方法や話し方のコツがつかめます。  
あなたがセミナー講師業に携わるのなら書籍の出版などが必要になりますが  
自己のビジネスに繋げるためのセミナーなら、事前に練習を念入りに行えば  
それなりの成果を得ることができます。  
大切なのは参加してくれた方々に最大のサービスとなる情報を提供することです。  
無料で開催したからと資料などもケチってはいけません。  
せっかく来てくれた方への感謝の気持ちを忘れないでください。

# タイトルで決まる集客-1

セミナーの集客はタイトルとキャッチコピーで決まります。

人は必要だと感じたコト以外ではなかなか行動にしません。  
しかし、「欲しい！」と感じたモノやコトに行動します。

セミナーで学ぶと「こんないいコトがあるよ！」と呼びかけるが必要です。

タイトルは、セミナー参加によって得られるベネフィット

+

サブタイトルは、さらに具体的に

TTCO

## タイトルで決まる集客-2

老後を明るく幸福感を感じて暮らすための相続セミナー

サブタイトル：賢く家族の絆を深めた遺言書の書き方と相続の成功例

知らないと損する！本当のしわせな老後生活を送るための相続セミナー

サブタイトル：財産の大小に関わらずこれだけは知っておきたい

「おばあちゃん大好き」と言ってくれた愛孫のための相続セミナー

サブタイトル：家族の絆を深めた相続対策の成功例

TTCO

# チラシの作り方

## 老後を明るく幸福感を感じて暮らすための相続セミナー

賢く家族の絆を深めた遺言書の書き方と相続の成功例

こんな人にオススメ  
箇条書きに書く  
：

こんなコトがわかります  
箇条書きに書く  
：

セミナー概要  
：

3・31  
先着30名  
無料セミナー

講師の  
プロフィール



限定数を書く

講演者の写真

ファックスなら申込書

TTCO

## 「物語を語る」

実例でなくても、登場人物を入れたストーリーを作  
できれば、笑いも取りいれるネタも用意しておく

例：相続で失敗した人の話／成功した人の話

## 「自己の趣味などを自己紹介に加える」

好感度が持てる人柄の良さをアピールしておく  
ペットや人間らしい親しみの持てる趣味なら紹介する

相談しやすい人柄をアピールする

## 「大切なコトは小さな声で」

セミナー参加者の注目を集められる  
成功実例や失敗実例などの時が有効

参加者が騒ついている時も同様です

## 「セミナーでなければ聞けない話をする」

「ここで、書籍やネット上などでは知るコトのできない特別なお話をさせていただきます」など話す。

参加者へのサービス精神を忘れてはいけない

## 「注目してくれる参加者と目を合わせる」

話の調子や参加者の反響がわからない時は、  
注目してくれる参加者の目を見て話す。

緊張感を和らげ、公演しやすくなります

## 「グラフを使って比較する」

ビジネスプレゼンでは右肩上がりのグラフは注目される  
また、比較したグラフはとても効果的です。

多くの人は、お得感が感じられる視覚に注目する

## 「最後の5分～10分が勝負」

実際に参加者の皆様がこれから行動を起こしてもらうために  
「今回の参加者様のための個別相談をさせていただきます」  
とお話ください！

参加者特別の値引きや無料相談券などを用意する

# 「他者の動員力を利用する」

- 1、銀行や他の機関・組合などに呼びかける  
無料の講師料でもビジネスにつながる
- 2、セミナー講師サイトに登録する  
セミナーを優位に行います

この場合は宣伝が出来ないので、「ホームページからお問合せをいただければ今回参加者に限り質問にお答えします」と伝える

# 「参加者を自己のビジネスに呼び込む」

**セミナー終了時の短時間が勝負になります！**

### 1、アンケート用紙を配る

次のセミナーや情報を聞きたい人には連絡方法を記入してもらえようにする  
メールアドレス・ファックス番号を書き込んでもらう

### 2、持ち帰る資料と期間限定付のサービス券を渡す

セミナー参加特典を参加者に感じてもらい次のビジネスに引き込む

### 3、サポーターを用意する

セミナー終了後に参加者の雑談や相談に対応できるサポーターを用意する