

1·2차 미팅 한 장 요약 + 체크리스트

상담 전에 훑어보고, 상담하면서 체크하세요

상담 전 마음 세팅 (30초)

- ☐ 오늘 만날 고객을 좋아하겠다고 되뇌었다
“나는 이 사람을 좋아해.” 내가 먼저 ‘비싸다’고 생각하면 절대 팔 수 없습니다.
- ☐ 상담이 잘 끝나는 모습을 그려 보았다
구매 결정을 확인하며 대화를 마무리하는 장면을 시각화합니다.
- ☐ 절박함이 아니라 여유와 자신감으로 간다
‘꼭 지금 결정하실 필요는 없습니다’는 자신감 있는 사람만 할 수 있는 말입니다.

1차 미팅 — 목표는 신뢰 (정보받기 · 니즈 파악)

- ☐ 라포 형성
첫인상 3초 · 자리 세팅 · 자기소개(1~2분)로 고객과 접점 찾기
- ☐ 시작 동의 (Yes 세트)
사실 문장 + 부가의문문(“그렇지 않나요?”)으로 ‘네’를 3번 받기
- ☐ 꿈·목표 파악
과거 이야기와 꿈을 듣고, 크게 적게 하기 — 라포 형성의 끝판왕
- ☐ 니즈 파악 “지옥행”
질문만 한다. 해결책은 아직 꺼내지 않는다. 고통을 끌어올린다
- ☐ 니즈 요약 · 경각심
고객의 고민을 정리하고, 지금 준비해야 하는 이유를 일깨운다
- ☐ 해결책 “천국행”
니즈 파악(지옥행)이 충분히 된 다음에만 — 원하는 결과를 보여 준다

□ 2차 약속 잡기

결정권자 확인 → 폐쇄형 질문으로 날짜 확정 → 안내 문자 발송

1차의 결과물 · 고객의 신뢰 + 고객 정보·꿈·니즈 + 설계요청 동의 + 2차 미팅 약속

2차 미팅 — 목표는 결정 (제안 · 계약)

□ 진입 동의 청개구리 화법·사전 거절처리로 '거절해도 된다'는 여유를 먼저 준다
□ 상품 설명 기본 원칙 · 경쟁사 대응 · 상품별 멘트(체험·상상 화법)
□ 가격 제시 마지막에 언급 · 높은 금액부터(앵커링) · 예산은 고객 스스로 이유를 말하게
□ 클로징 양자택일 · 펜 쥐어주기 · 손해/현금환산 · 서명 · 칭찬과 확신 주기
□ 계약 후 관리 감사 인사 · 다음 날 메시지 · 해지 방어 · 경조사 챙기기 · 소개 요청
2차의 결과물 · 계약 체결 + 계약 후에도 이어지는 관계(추가 계약·소개)

꼭 기억할 공식 3가지

공식	이렇게 쓰세요
사실 문장 + 부가의문문	“지금은 오후 ○시이고 밖은 화창하고, 고객님의 제 앞에서 집중하고 계십니다. 그렇지 않나요?”
“왜냐하면”	핵심 문장 끝에 “왜냐하면~”을 붙이면 다소 약한 이유도 수긍하게 됩니다.
맞습니다 → 하지만 → 왜냐하면	반대 의견은 먼저 인정하고, 뒤집은 다음, 이유로 마무리합니다.

오늘 상담 메모