

「高いですね」への返答を 一文だけ言い直す

このページはAI生成の会話に基づく教材見本です。提案担当者・顧客とも架空の会話で、実商談や人間の上達記録ではありません。作成・確認日：2026年10月9日。

公開条件：Calendly Freeは予約メニュー1種類・接続カレンダー1つ。Standardの確認した年払い表示はUS\$10/席/月相当。1席・12か月の単純計算はUS\$120/年で、税込確定請求額ではない。

架空顧客：一人で相談業。30分相談が月3件、カレンダーは1つ。今は困っていない。60分メニューの追加は未定。

1. 顧客の最初の発言

「月10ドルでも高いですね。今のやり方でも間に合っています。」

2. 初回の返答原文（冒頭）

「その10ドルは、Standardを年払いにした場合の1席あたりの月額換算です。今は、どんな相談の日程を、月に何件くらい調整されていますか。」

3. 条件と照合した結果

年払い月額換算の説明は条件に合う。変えたいのは、比較を続けたいか聞かずに、種類と件数を同時に質問した点。未確認の月払い価格や値引きは足さない。

4. 言い直す一文と理由

「今のやり方で足りているのですね。今日は違いだけ確認されたいですか。それとも、ここで終わりにしますか。」

理由：料金説明に進む前に、続ける希望を確かめる。

5. 再対話で返ってきた言葉と、その次の返事

顧客「違いだけ聞いておきたいです。」

担当者「わかりました。現在、相談にはどのようなメニューがありますか。」

6. 結論と、次に練習すること

必要範囲の説明後、顧客が導入を見送ると回答したので終了。次は、顧客が最初に「ここで終えたい」と答えた場合に、追加質問をせず終える練習をする。

公式条件：calendly.com/pricing

Calendly公式プラン説明 / 公式の税の説明

サイト価格は税別。米ドル表示を教材にしており、実際の条件は申込時に確認してください。

営業ロープレ練習シート

日付： 利用AI・表示モデル名：

モデル名が表示されなければ「未確認」と記録。実顧客の個人情報・録音・非公開資料は使わず、所属先の入力ルールを守ってください。点数や成約を目標にせず、変えた一文と根拠を残します。

準備 | 公開条件と架空設定を分ける

商材名・公式URL・確認日／言える条件と答えない事項／架空顧客の役割・状況

1. 顧客役の最初の発言

2. 自分の最初の返答（書き直す前の原文）

2. 自分の最初の返答（書き直す前の原文）

3. 公開条件との照合、まだ答えられないこと

事実が違ふ／未確認の断定／聞き方の改善／条件どおりで残す、を分ける。

4. 変える一文と、その理由

5. 再対話で返ってきた言葉 → それを受けた自分の返事

6. 結論と次の一点

続ける / 確認して持ち帰る / 見送る / その他：

次に練習する一問、または終了の一文を具体的に書く。

一回の見直し：料金の期間・通貨・席数を省かなかったか。根拠のない値引き・納期・効果を足していないか。相手が終えたいときに止めたか。AIの評価も元の資料で確かめたか。