

ソフィア様 7月17日

本日もお疲れさまでした！ ✨

講座の内容が、かなり形になってきましたね 🙌

今の段階で、講座の順番はばっちりだと思いますので、
あとは「講座生を想定した、より分かりやすい構成」をブラッシュアップしてまいりましょう！

具体的には、2回目と3回目の情報量がたっぷりになっているので、
この間にもう1回の講座を追加して「全5回の講座」にしてあげると、学びの情報量のバランスが良くなる予感がしております！
たとえばですが、以下のような構成です。

【第一回目】

自己紹介と講座の目的共有、そして「気持ちをカードに書き出すワーク」
⇒次回までに実際にやってもら。希望者にはソフィアさんに個人的に共有してもら。

【第二回目】

「人間関係マップ」の効果とやり方の共有
⇒問いかけシートでもって次回までに人間関係を言語化してもらう

【第三回目】

「人間関係マップの作成ワークショップ」
⇒事前に言語化した人間関係をヒントにしながら、実際に zoom で紙を広げて、各々書いていく。
⇒「まず最初に、自分の名前を真ん中に書いて・・・」という形で、手順も紹介する
⇒1時間くらいで人間関係マップの下書きが完成する

【第四回目】

「下書きをした人間関係マップのアート化のワークショップ」
⇒前回に作成した下書きをもとにして、デザインとして描いていく。
⇒様々なイラストや色を用いながら、「デザイン化」を進める

【第五回目】

「マイシルエットのアートのワークショップ」
⇒マイシルエットを描くことの重要性を説明しつつ、一緒にやってみる。

※この講座では、自分を可視化する「簡単なアート」の作成を進める。

※難しくない、自分の土台となる簡単なものをまずは作ることが大事。(作れた！という成功体験と、お土産を獲得した気持ちを味わってもらう)

【講座の PR できるようになるための《3つの要》】

① 「一言で伝えられる講座の価値」 = キャッチコピー

- どれだけ講座が深くても、お客様は最初「短い一言」でしか内容を判断しません。
- ソフィアさんのように感覚派の人ほど、この一言を決めきれないことが多いです。
- 大切なのは、難しい専門用語ではなく、お客様の心に刺さる言葉。

👉 自分への問いかけ例

「この講座を一言で表すとしたら、どんな言葉にしますか？」

例えば、お客様が友達にこう言う場面を想像してください。

“私、最近〇〇って講座に出ただけど、あれ本当に良かったよ！”

〇〇に入るのはどんな言葉でしょう？

⇒ 自己表現アート講座

✅ 例

❌ 「環境再生型心理支援講座」

◎ 「心を守る、自分だけの秘密の武器を見つける講座」

心を守る、自己表現アート講座

② 「ビフォーアフターを具体的に語れること」

- 「講座を受けたらどう変わるのか？」を具体的に語れる人が、講座を売れます。
- 特にソフィアさんの場合、深い想いを持っている分、抽象的な表現になりがちです。
- **感情のビフォーアフター と 行動のビフォーアフター** をセットで語れることが大切。

ビフォー 優柔不断（たとえば、人間関係で周りに合わせてしまい消耗してしまう、家族仲が悪くて親の言いなりになってしまう、家族との関係になやんでいる）

アフター 自己実現（自信を持って行動できるようになるので、人間関係がポジティブに築けるようになる）（自分のやりたいことを人に話せるようになる）

👉 自分への問いかけ例

「講座を受ける前の人は、どんなことで悩んでいますか？」

「講座を終わったとき、その人はどんな気持ちで帰っていきますか？」

✅ 例

- **Before**
 - 「気持ちを飲み込みすぎて、疲れ切っている」
- **After**
 - 「紙に書くだけで心が軽くなる方法を知り、自分を守れるようになった」

③ 「講座内容をストーリーとして語れること」

- 商品説明ではなく、ストーリーとして語れる人が選ばれます。
- ソフィアさんはストーリー力が抜群なので、**短くまとめる練習**をするだけで武器になります。

👉 自分への問いかけ例

「自分の人生の中で、この講座を作るきっかけになった一番の出来事は何ですか？
その話を、1分で語ってみましょう！」

✅ 例（短いストーリー例）

「私自身、母からの電話が怖くて家にいられない日々がありました。
外に出て笑顔を作っても、心は泣いていたんです。
そんな時、相談員さんのたった一言が私を救いました。
『書いてみたらいいわよ』。
そこから、私は自分を助ける術を手に入れました。
今、その方法を、同じ悩みを持つ人に伝えたいんです。」

上記3つがそろると、ソフィアさんはこう変わる

- 短い言葉で「何をしている人か」説明できる
- 見込み客が「自分のことだ」と思う
- 自信を持って SNS や対面で PR できる

✦ ポイント① 全部語ろうとしない

講座をPRするには、全部を語ろうとしなくて大丈夫です。

一言で講座を表す言葉と、ビフォーアフター、短いストーリーさえ準備しておけば、いつ誰にでも自信をもって話せます。あとはそれを何度も口に出して練習するだけです！

✦ ポイント② 具体的に獲得できるものを用意する

精神的なものに加えて「具体的、現実的に獲得できるもの」を用意するとベストです！

自己理解を深める《ソフィア・メソッド》の考え方と技術

自分の本音を可視化する《ハート・キーワード・カード》プレゼント

自分を客観的に可視化する《イラストアート》を一緒に作成

健康の究極の土台《美姿勢》の獲得と定着

⇒自信が持てる。異性から持てる。体のスッキリ感。仕事の効率の向上。人間関係の改善。

⇒ビフォーの未来を共有し、イメージさせる。

※ターゲットに響くカッコいい表現で

※保証できないことは言わない

✦ ポイント③ フロントとなる《安価 OR 無料セミナー》があると良い

1000 円くらいの安価なセミナー、または無料セミナーから、

有料セミナーをオファーするというファネル。(ベーシック)

現状だと、《美姿勢の獲得セミナー》がフロントとして秀逸だと感じる。

心と体の土台《美姿勢》を獲得する 1 時間無料セミナー

- ・自己紹介
- ・姿勢の重要性
- ・姿勢で人生が変わった話
- ・姿勢変化のビフォーアフター画像（美姿勢はカッコいい）
- ・姿勢が変わると、マインドが変わる

- ・美姿勢のポイント
- ・美姿勢を作るヒント
- ・美姿勢を作る、zoom 体験

- ・なぜ、姿勢が悪化してしまうか？⇒それはマインド
- ・マインドが変わらないと、姿勢は戻ってしまう。
- ・どんなマインドを解決すべきなのか？⇒それは〇〇

- ・だから、このソフィアメソッドの講座が必要です。
- ・今だけ、〇〇の特典もプレゼント