



解析対象： 商談サンプル

解析日： 2022/02/02

今回のあなたのトークの特徴

◎ 話題の数は適切な量です	CHECK7	✓ 深掘りできていない話題が多めです	CHECK8
◎ クロージングがされています	CHECK10	✓ あなたからの掘り下げる質問がありません	CHECK2
		✓ ニーズ話題が少なすぎます	CHECK3
		✓ 客観根拠が少なすぎます	CHECK7

顧客に印象を残せた話題ランキング

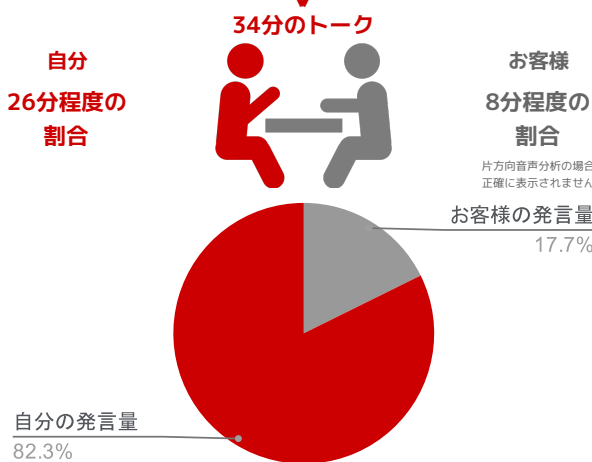
- 相手のニーズを聞いてその課題感に合ったものを提供
- 具体的にどう直せばいいのかわかりやすくする
- BtoCは、結構、深掘りして説明してあげる
- ワークシェアリング状態でやっているところ
- ご検討いただければと思いますし、この資料は、後ほど、じゃあ、共有
- ソリューションを協業するOEM提供みたいなことも
- 2月3月になったら情報を出すかと思いますので、その際にまた
- 投資も検討できるっていうところで興味をもった
- なかなかやっぱちょっと現場の協力とかタイミングとかが合わなかった
- 詳しく分析結果を出していけるというのが強み



適切なスピード

あなた側の話量は36分が適切と判定されました

相手にとって理解しやすい話量で話されています



COG-SALESは、AI技術で営業トークを解析し、その特徴とより改善できる点を検出するものです。2016～2021年に蓄積した240社・30,000人のデータを元にして作られています。各項目で検出されている内容について、自分の過去レポートや他の方のレポートを横に置いて、今回のトークとの違いを理解し、より効果的な営業トークについて考える機会にしてください。

「一般的な人が聞こえた」レベルに文字起こしされていますので、雑音の多い環境や、はっきりとした発音でない場合は***で示されています。その場合でもこのAI分析は、固有名詞ではなく内容の構成を分析しているため、分析結果に大きな影響はありません。

PART1 : OPENING (アイスブレイク・信頼関係構築)

【CHECK1】適切にトークを始められているか？

ここでは、トークの始まり5分程度の情報量にあたる話題を抽出しています。
良いセールストークは、アイスブレイクはありつつ、挨拶だけで時間をかけすぎず、
問いかけによる信頼関係を構築する言い回しが検出されることが多くあります。
また、事前把握している相手の情報を提示し、ポジティブに表現することで、信頼関係の構築が進みます。
始まってすぐに説明をし始めていないか、目的の共有ができていないか確認しましょう。
「話順」で示されている数字は、CHECK12の話順と同じものです。

△ 相手状況の理解・確認不足

ポジティブな用語を使っていますが、
もっと事前調査した相手の状況を確認してみましょう。

◎ CLOSED質問を検出

スタートにしっかり、相手が答えやすい
CLOSED質問が使っているのは、良い傾向です。

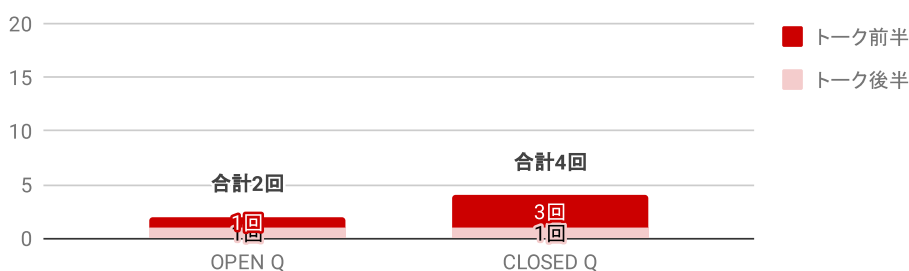
話順	実際のトーク	相手の情報	ポジティブ/ 共感の有無	質問の有無
1	【自分】様。 【お客様】あ、お世話になっております。 【自分】あ、お世話になります。今日は改めまして貴重なお時間ありがとうございます、よろしくお願いたします。 【お客様】こちらこそよろしくお願いたします。 【自分】はい、あのお時間、あの2時までとら、お取りしておりますので、冒頭いくつかご質問させていただいた後に、私どもからサービスの説明させていただいて、その後コンタイ*様から、ご質問であるとか、ご意見をいただくお時間になりたいと思っておりますので、よろしくお願いたします。 【お客様】はい、分かりました。お願いたします。 【自分】よろしくお願いたします。			
2	あの、改めまして、あの先日、ご名刺交換した際に、そのかなりMRの方の、あの人数も減らされてるというふうに向ってですね。 【お客様】そうですね、はい。 【自分】350から200名ぐらいとおっしゃってましたでしょうか？ 【お客様】はい。 【自分】はい。			◎ CLOSED質問 を検出
3	あの、今何かその中で、あの課題感などは、特にはございますでしょうか？ 【お客様】えーとですね、と弊社の方で、まああのなんだろう、できるMR、できないMRってのはもちろん分かれているんですけども、あの、何を基準に、こういった、ま評価のところですね、が、あのちょっとフメイキョウ*だっている、ま個人的に感じている部分もあるんですけども、はい、ていうところもあつたりですとか、あとは当然、あのMRが減っているってなると、*の担当するエリアが広範囲になりますので、いくつかのMR同士の、コミュニケーションが、うまく取れなくなってきたらはいるんですね、過去と比較すると。 【自分】なるほど、はい。 【お客様】なので、あの、先輩MRからの指導であつたり、そういう場が少なくなつてしまっているということもあつて、その*あるいは、あのまあ2、3年目ぐらいの社員ですかね、があの、育ちにくい環境になつてきて*まっているのではないかなあというところを、少し懸念しております、はい。 【自分】なるほど。ありがとうございます。		◎ なるほど を検出	◎ CLOSED質問 を検出

PART2 : HEARING (ニーズ・課題感の引き出し)

【CHECK2】 仮説を提示しながら、お客様のニーズを聞き出せているか？

ここでは、自分からの「質問」について
5W1Hを尋ねるようなOPEN質問と、単純にYes/Noを問うCLOSED質問に分けて回数を検出しています。
また、一つの問いが長文でなされているか、短い分でなされているかも特徴が出ます。
「話順」で示されている数字は、CHECK11の話順と同じものです。前後の流れを確認してみましょう。

質問の数と種類	質問の長さ
○数・種類は適切	△質問が短め 質問がシンプルすぎて、お客様が答えにくいかもしれません。 仮説などを言いながら質問してみましょう。



あなたの
質問の長さ
(平均)

37.2語

話順	質問種	自分からの質問	お客様からの回答	CHECK POINT
1	OPEN	えっと、まずはその資料見ていただいて、もしソ〇〇様とヤ〇〇〇様からの、まあ疑問点だとか、そういうことあったらちょっと解消したいなと思ってのんですけどもいかがですかね？	→ 未検出	✓ OPEN質問を使うのが少し早いようです。
4	CLOSED	あの、何か資料の中で例えばこう、この辺もうちちょっと説明してほしいとか、不明確だったみたいのところってございましたか？	→ 私はあの提案事項いただいた、あのコースとかあの辺に関しては、あの、うん全然特にはないですね、うん。	
4	CLOSED	レポートの内容とかもどう出てくるかみたいなのところも、あの、もう、大丈夫そうですかね？	→ 未検出	
5	CLOSED	これって今見えますかね、見えます？	→ 見えますよ。	
16	OPEN	いかがでしょうか？	→ 未検出	◎ OPEN質問を使って話題を深掘りししようとしています。
18	CLOSED	他はいかがでしょうか？	→ 未検出	

【CHECK3】判断・購買の決め手となる情報のやり取りがあるか？

お客様の課題感・ニーズ・判断基準を聞き出すなど、購買決定の助けになるような話題の回数を検出しています。良いトークでは、お客様の真意を引き出して確認、もしくは自分から仮説として提示することで回数が多くなります。黒い線以下には、逆に決め手になり得る情報を引き出さないままになっている話題が列挙されています。どの話題でももう少し掘り下げるべきだったかを確認してみましょう。「話順」で示されている数字は、CHECK12の話順と同じものです。

検出された数： 2話題

話順	お客様の真のニーズ・課題感・背景にある理由などが話された箇所
4	営業支援って部分でやりたい えっと、そうですね、じゃ、それ以外の何か状況とあって、もう、あの、何かご存知のことってありますか？ もうほとんど、情報入ってない状態ですかね？ 【お客様】いや、そうなんです。結局、あの、XXさんでやったようなのって、販売支援のほうなので。僕ら営業のほうでやりたいなと、営業支援って部分でやりたいなと思って。 【自分】なるほど、なるほど、分かりました。 【お客様】はい。
60	僕らのノウハウにして気づいていけたら でも取引先からもあのお課題を、課題がやっぱりあって、あのお商談成功率が低いみたいな事を何をもって言ってるのか分からないんですけど、言って言われてきてるので、それを上げていって中であのお、さっきの共通したセリングツールを作るっていうのもあるんですけど。これを入れて、スコア化して本当に上がってますっていうのと、僕らのノウハウにして気づいていけたらと思うので。 【自分】うん、ふんふんふんふん。 【お客様】思っております。 【自分】なるほど。なるほど、分かりました。
-	以下は、決め手になりえる情報のやり取りがない話題であり、もっと深掘すべき要素
12	スターカップ*として、アイピーオー*目指している会社 では、ちょっと、あの、ご紹介という形で、全体的なところを、お、お伝えいたします。まず、まあ、もう、あの、ご存じだと思うんですけど*、えっと、私どもは、え、今、スターカップ*として、アイピーオー*目指している会社ということで、特に、あの、リモ...
16	AIが会話の構成を分類し、会話の内容を分析 【他の話者】【動画再生】皆さん、あなたの悩みをAIが解決します。【他の話者】どのぐらいの期間で増やしていきたいなっていうのって、今ありますか？ 【他の話者】そうね、5年から10年ぐらいは使う予定がないので、全然いいかなと思ってます。 ...
18	1から5営業日ぐらいをお約束としまして、フィードバックのレポート 【自分】こんな感じですね、ええっとちょっと報道してもらったという内容になります。 ですね、えっと、こちらからちょっとご紹介っていう感じになるんですけども。見ていただきましたように我々ですね、まあ映像でも音声でも何でもいいですという...
19	直すべきところってここなんだ、というのが具体的に分かる で、この内容の分析というところを私たちのポイントでございまして、私たちの分析の内容はどう、何をどう話したかというところに言及しているというところですよ。例えばそのトークの中で、客観的な事実がどのぐらいの割合話されたのか、どのぐらい事例を話し...

【CHECK4】共感表現ができているか？

ここでは、トーク内でお客様が話したことに対して、同じ用語を繰り返すなどして、「受けとめ」を表現したやり取りが検出されています。お客様の発言を使って、オウム返しのように受け留めを表現するのが良いとされています。（片方向会話分析の場合は、「検出なし」となります）
「話順」で示されている数字は、CHECK12の話順と同じものです。前後の流れを確認してみましょう。

お客様の発言を受けとめたとき
考えられる箇所の検出回数

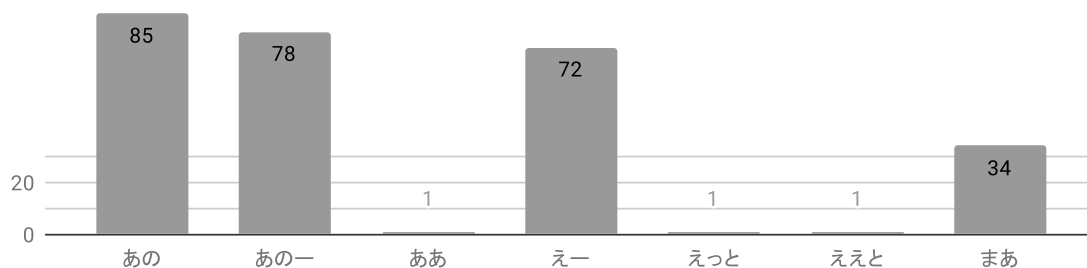
1回

話順	お客様の発言	あなたの受けとめ
7	そうですね、あの、え、ま、お客さまの内容にもよるんですけども基本的にはその場で、即決いただきたい流れは前提としてあるんですけど、ま、お客さんによっては3回とか4回とか、あの、モデルルームに足を運んでいただいて、えー、接客して最終的に、あの、ご契約トカいうケースもあります	→ なるほど、ありがとうございますえーと、そうですね、そうなる、即決の、あの、こともあるということなんですね？1回目のところで

PART3 : DISCUSSION (適切な情報提供)

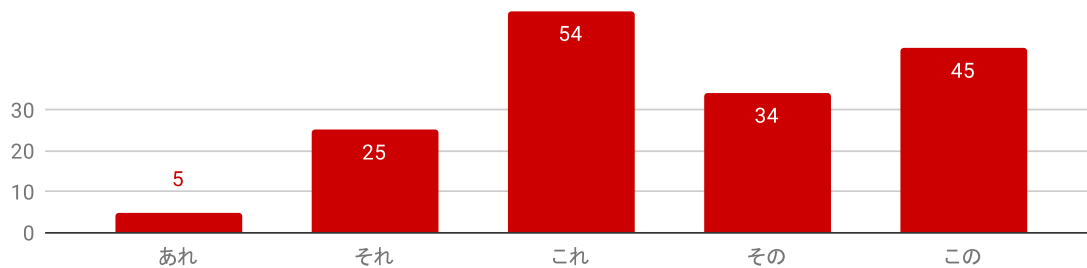
【CHECK5】 自信が無さそうに聞こえる表現をしていないか？

ここでは、トークのクセとして、あなたがしゃべった「フィラー」を検出しています。
一般的に「フィラー」の多いトークは、自信がなさそうに聞こえます。
1回のトークで30回以上出ている語句は、あなたの「クセ」である可能性が高いため、意識して抑えましょう。



【CHECK6】 指示語がどのくらい使われているか？

ここでは、あなたがしゃべった「指示語・こそあど言葉」を検出しています。
特にオンラインや電話での会話など、表情が見えにくい場合に指示語を多用すると、
相手が理解していないのに話が進んでしまう可能性が高まります。
逆に、対面での商談では、指示語・こそあど言葉が多いほど「あうんの呼吸」としての
相手への理解度・フレンドリーさを強調する良い意味も出ます。
1回のトークで30回以上出ている語句は、あなたの「クセ」である可能性が高いため、意識して抑えましょう。



【CHECK7】会話内の説明構成を確認

ここでは、トーク内で出された話題について、論理的な情報を補足・掘下げて話し合われた割合がどのくらいあるかを示しています。

主にどのような話題を出していたのか、しっかり話せていない話題は何か、

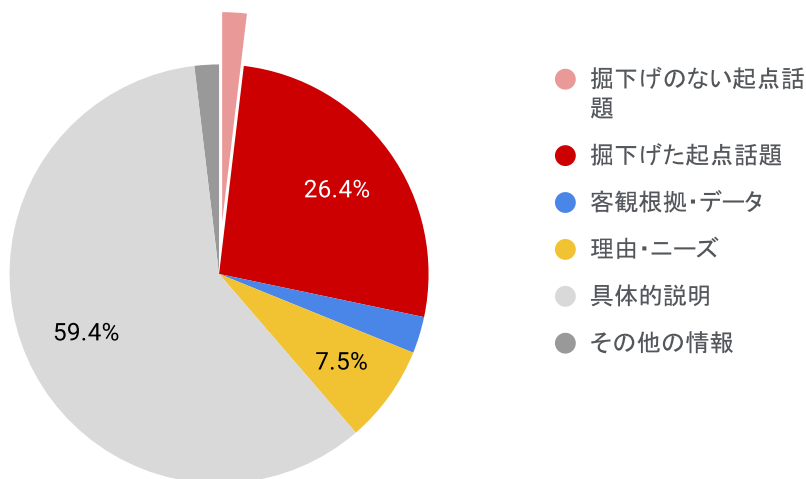
自分の過去のトークや、他の人の・トークと比較してみましょう。

どの話題にどう話し合ったかは、次のページCHECK8で確認できます。

掘下げて話し合われていない
話題数

2トピック

適切な構成と言えます



話順	掘下げのない起点話題 2件	話順	掘下げた起点話題 28件
55	製薬会社ごとに合わせた仕様	5	ベンチャーキャピタルから支えられてIPOを目指している
87	良い人と悪い人であるというのが出てきます	8	報道で取り上げられたもののビデオが、3分
		14	音声一旦受領しまして、私ども1回文字起こし
		17	ここが不足してますよ、みたいなのを検知
		19	トークが難しいタイプの会社様に受けてまして
		24	製薬企業特化サービスという形で始めます
		27	使い方はもう簡単でえ、録音、何らかの形で録音して
		34	各社様の状況を入れさせていただいております
		41	全体の流れとしては、自分の癖ここにあるなあ
		42	ここを反省するだけでだいぶ変わるんじゃない
		45	ワークショップを最初、3回お付き合いします
		50	多分世界的にも、まだ我々だけしか技術的にない
		53	4月6月に使えるトライアルプラン
		56	御社の中から評価を出していただく
		63	業界の平均
		65	論理構成を掴むというところのフレームワーク持っています
		68	いろんなものを、一つ、汎用でやらせていただいで
		72	既製品で十分そこは対応できる
		76	教育的には使えるかと思えます

【CHECK8】論理的に情報を掘下げられた話題

ここでは、トーク内で出された話題について、論理的な情報を補足・掘下げた話し合われた箇所を抽出しています。ただし、掘下げの掘下げ・掘下げの理由付けなど、ストレートではない話題は、お客様にも伝わりにくくなる複雑な話題構成のため省略されています。ここでは、起点話題に対して直接補完した話題が何かが列挙されています。何の話題をしっかりと説明できていたかを振り返りましょう。話順で示されている数字は、CHECK12の話順と同じものです。前後の流れを確認してみましょう。

何らかの掘下げをした話題数

18話題

話順	話題種	トピックサマリー	トーク内容 (参考として冒頭のみ掲載)
4	掘下げた起点話題	社長の指示で、われわれが拝見させていただいた	えーと、何か、あれですね、えーと、ウェビナーを見ていただいたと思うんですけど。えーと、マツオさん、いらっしゃる前に社長さまがいらっしゃるって、見ていただいたような、ちょっと、ログになってるんで...
3	具体的説明	XXXXと営業のテシガ	と、そうですね、ちょっと、まず、えーと、追加でちょっと、いろいろとお聞かせいただければと思っているんですが。あ、今日は、えーと、XXXXさまとXX XXX社長がいらっしゃるって感じですか？ 話者B：ヤ*、えーと、XXXXと営業のXXX*。話者A：あ、ありがとうございます。ありがとうございます。...
6	掘下げた起点話題	狙いのところに関しては、あの、合致できる	で、えーと、動画の中でも、私たちの、あの、利用している方々の声みたいなのも入っていたと思うんですが、やっぱりですね、特に、あの、メールのほうでもいただいていたけれども、新人の方とか若い方って、や...
5	具体的説明	不動産の営業のところというお話で	はい、で、あの、いただいた内容としても、あの、不動産の営業のところというお話で、えーと、まあ、皆さん、あの、ばら、ばらつきもあるだろうということ。まあ、新人さんですね、教育のところですよ。そういったところだと思っています。...
11	掘下げた起点話題	初回商談だけ全部見ていて	ただ、ええと、先ほどのお伺いすると、その、即決もあるし長くかかっちゃうものもあるということであれば、まあ、ある意味ですね、もうヒアリングからクロージングまで一括でいける人もいれば、どうしてもやっぱり...
7	具体的説明	即決の、あの、こともある	で、と、えーと、あと追加でちょっと、あの、お伺いしたいなと思ってたのは、あの、メールの中には入っていましたが、やはり、あの、不動産のお話というのは、その、店頭の最初の、初回の接客から、もしかすると、複数回いらっしゃるのクロージングになったりとかっていう感じですかね？ 話者B：そうですね、あの、え、ま、お客さまの内容にもよるんですけども。基本的にはその場で、即決いただきたい流れは前提とし...
9	具体的説明	成績差が何を、あの、違いになってるのか	まあ、ここがですね、まさにこのデータとしての蓄積のポイントになるんですけども。まあ、御社で言うとたぶん新人さんとベテランの方、成績をちゃんと上げられている方との間で、まあ、成績差が何を、あの、違いになってるのか、しゃべりの中でどう違っているのかみたいなところをですね、えー、まあ、私たちが、この、数値化していくっていうところの内容ですが。...
12	具体的説明	どういう風に改善していきますかみたいなのところをご提供	逆に言うと、もう基本的には1回で決める、決まることは稀で、やっぱり、あの、クロージング力を高めたいよねと、何回になっても、まあ、高めたいよねということであれば、あの、今回分析させていただく対象みたいなところを決めるときにですね、もう、あの、初回ヒアリングで終わってしまったものは置いといて、クロージングの時だけを皆さん、まあ、あの、初回で即決の場合はそれでいいんですけども、クロージングまでいった商...

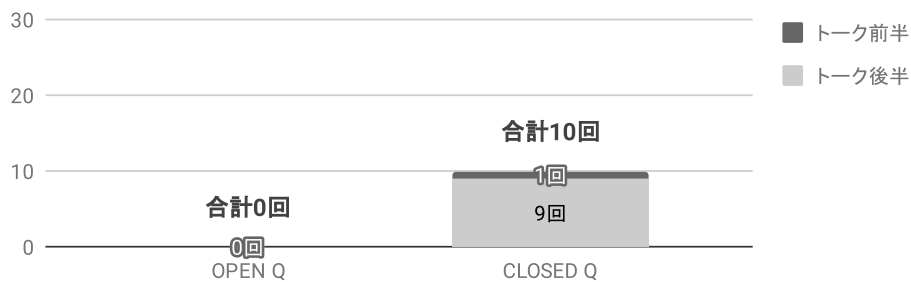
16	掘下げた起点話題	ある程度のパッケージでカバーできる	で、そのレポートのポイントに従って分析が出ている方のレポートを実際に使ってですね、こういうふうに改善していきましようみたいなところを1つ1つ解説をイラエ*ながら、し、まあ、質疑応答も入れながらですね、...	←この話題へのニーズ・根拠を引き出すか、仮説提示してみましょう
14	具体的説明	ワークショップを提供することによって使い勝手を上げていく	ただ、先ほど申し上げたようにフェーズによっても違う、お客さんによっても多少変わるというシーンをどうやってこの1つの、あの、商品でカバーしてるかという、実はその、先ほどの勝ちパターン分析を経てカスタマイズ。 話者A：*テ*、ワークショップを提供することによって使い勝手を上げていく。 御社に合ったレベル感であり、使い勝手でありということに絞って絞込んだカスタマイズの内容とし、して使う部分をですね、絞...	
15	具体的説明	解説を最初にさせていただきます	で、ここ、ここが1時間のオンラインワークショップで書いてあるんですが、えーと、こちらはですね、えーと、価値パターン分析で、えー、出した御社の傾向とイット*ところをですね、いわゆる一般的な他の営業だとか、不動産会社こういうことが多いですよみたいなところのデータを比較しながらですね、こういう特徴が見られましたよみたいな解説を最初にさせていただきます。 で、その後このポイント、皆さまが強化しなきゃいけ...	
18	掘下げた起点話題	トータルの分数でどこまでやるかみたいなところをお話させて	えーと、そうなるそうですね、ちょっと私たち、あの、分数でちょっとプランの、あのまあ、何トークまで許容するプランなのかみたいなところを決めているのが私たちのやってることなんですが、まあ、簡単に言うと、ほど...	←この話題へのニーズ・根拠を引き出すか、仮説提示してみましょう
17	具体的説明	2時間半から3時間ぐらいは話してる	で、ちょっと、あの、先にですね、内容としてなんですけど、ちょっと、び、ビデオの方が少し古かったんですが、不動産の営業の方ってどっちかっていうとですね、もうそれこそ60分とか70分では終わらなくて、2時間とかモデルルームとか案内しているところ全部入れると3時間とかかかっている例が多いなというふうに感じてるんですが、御社もやっぱりそのぐらいい、あの、結構長時間に渡ることも多かったですか？ 話者B：そう...	
19	掘下げない起点話題	数人ずつ分けてですね、毎月毎月見ていってフィードバックする	で、御社の場合先ほど、あの、メールの内容を確認させていただくと、全体で15名というお話でしたので、ある意味ですね、最初の段階、えーと、これ、まあ、継続して良くしていくというものなんですけれども、全員を...	←説明が足りないかもしれません
20	掘下げた起点話題	2カ月目からですね、こう、改善をかけていく	話者A：カイカタ*も、多くの会社さまはそういったやり方をしております。 です、もしかするとですね、その辺、予算感に合わせて、毎月何人ぐらい使うよみたいなところもできるかなというところを、あの、先ほ...	←この話題へのニーズ・根拠を引き出すか、仮説提示してみましょう
21	具体的説明	頂いている情報から、われわれが提案できそうだな	で、この2カ月以降のところに関しては、ま、成績が良くなった方はもう卒業にして、成績がまだ振るわない人と入れ替えて使っていくみたいなところだとか。 支店ごとに、あの、切り替えてですね、何人ずつ使っていくみたいなやり方をされている会社さんが多いという状況でございます。 です、ま、こういった使い方も、あの、ある程度想定に入ることというふうな、あの、事前の情報からは思っていましたということなんです...	
23	掘下げた起点話題	35分までのもので毎月10人やっていく	あの、おっしゃるとおりで、実は、あの、会社さんによってはですね、最初だけ全部とってみるとか、いろんなシーンとってみるっていう会社さんは、もちろんたくさんいらっしゃるんですけども。 おっしゃるとおり、...	←この話題へのニーズ・根拠を引き出すか、仮説提示してみましょう

本来は話題の数だけ検出されますが、サンプルでは2ページ分のみ表示しています。

【CHECK9】お客様へ適切な回答ができていますか

ここでは、お客様からの「質問」を5W1Hを尋ねるようなOPEN質問と、単純にYes/Noを問うCLOSED質問に分けて回数を検出しています。
あまりに多くの質問がされている場合は、自分からの説明不足ではないか、説明したはずのことを質問されていないか確認しましょう。
また、自身の回答の長さが短すぎる場合は、お客様に十分情報提供できていないかもしれません。
(片方向会話分析の場合は、「検出なし」となります。
回答に、複数同一回答が示されている場合は、相手からの複数の質問に対して、1つの回答で返したことを検出しています。)

お客様からの質問数 **10回**



あなたの
回答の長さ
(平均)

23.4語

話順	質問種	お客様からの質問	自分からの回答
1	CLOSED	イマ*、大丈夫ですか？	→ 今は、大丈夫です。 いえ、あの、多くの会社さんもう1回きり、まあ、2回の分析で終わりでトライアルで判断いただいて、で、そのあと、あの、年間契約に切りかえていただいて、で、もう都度使っていきみたいな感じが多いです。
35	CLOSED	これを何回か繰り返すんですか？	→ そうですね。
41	CLOSED	1つは、もう取りあえず導入してみて、ど、何かあるんですか、ソウイウ*、最低1年とか？	→ そうです、そうです、そうなります、はい。
44	CLOSED	そしたらその分、ま、安くなるってことですか？	→ あ、その、仰る通りです。
47	CLOSED	それはじゃあ、0の人だけ集めたってなると、あの、なんかいるんでしょ？	→ その通りでございます。
47	CLOSED	最初だけ、*、まあまあ、見本となる方と言いますか、の分析も合わせてやって、あとは、イメージ合ってるかわかんないですけど、その人に近づくように？	→ そうですね、あの、半年過ぎたところでやっと、やっぱりあの、まともな喋りになって、ちゃんと取れるようになったと。
48	CLOSED	それ、えっと、ごめんなさい、半年ぐらいたれたンデシタツケ*？	→ はい。
48	CLOSED	あ、じゃあ、1、2ヶ月目はまだそこまでの成果は出てない？	→ そうです。
48	CLOSED	半年過ぎたら、ヤット*、*？	→ そうですね、そういう意味で言うと。
49	CLOSED	アト*、4月に新入社員入るんですけど、え、例えば極端なこと言うと、4月にいきなり分析って早くないですか？	

PART4 : CLOSING (次のアクションの確認)

【CHECK10】クロージング・アクションプランの整頓

ここではトークの終盤10%にあたる話題を抜き出しています。

良い営業トークは、クロージングトークとして今後についての確認をしっかりと実施する傾向にあります。

もしこの10%に次のアクションについて話し合いがない場合は、不十分な確認となっている可能性があります。

しっかりとクロージングできるよう考えましょう。

検出された数： 4回

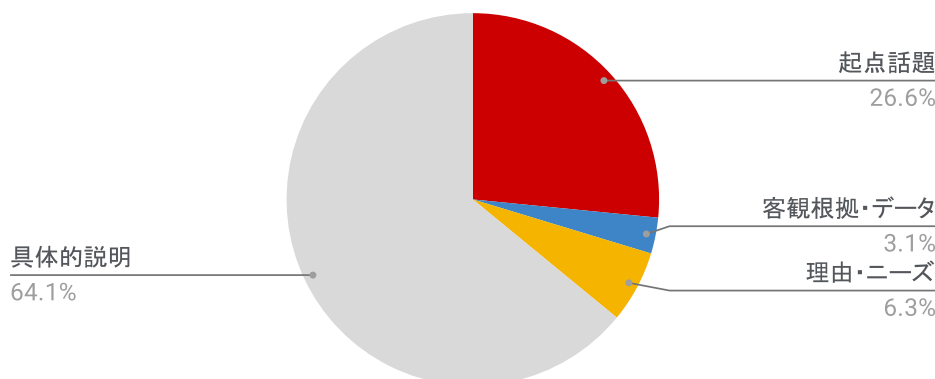
話順	話された内容	クロージングらしいと判断された箇所
75	<p>あと、あの今回あの、入札まあ、継続なんですけど、入札提案をしたところがあって、*、で、そのボリュームがね、ちょっとまだ分からなくて。えっと、ボリュームっていうのは、そうですね、何件もらえるかみたいなのは、ちょっとまだ見えない、回答がもらえてないところが、あるので、その先々の分の、ところがちょっと、今見えないところがあって、判断しにくいっていうのが、あります。</p> <p>【自分】なるほど。そうですね、そうすると、もしかすると、エッセンシャルで、もうその3月末までに、ある程度その後のことも含めて、一括で、このオプションも含めて、まああの、決済させていたでいて、で、そのあと、それをちょっと切り崩して使いたいな、の方がいいのかもしれないですね。</p> <p>【お客様】そうですね、そうですね。</p> <p>【自分】若干割高にはなりますが、いつ、まあもう、いかように、使っていただくのも、お話しで、どうにかできますので、そこは、はい。</p> <p>【お客様】わかりました。</p> <p>【自分】はい。</p> <p>【お客様】はい。</p>	<p>○...すね、そうすると、もしかすると、エッセンシャルで、もうその3月末までに、ある程度その後のことも含めて、一括で、このオプションも含めて、まああの、決済させていたでいて、で、そのあと、それをちょっと切り崩...</p>
76	<p>【自分】*うですかね、他なんか、はい。</p> <p>【お客様】あ、ケンゴさん***。</p> <p>【お客様】すみません、2つだけ質問させていただいてもよろしいでしょうか、ヨシタケと申します。</p> <p>【自分】よろしくお願いします。</p> <p>【お客様】えっと、1つ目が、ええ運用するにあたって、ええ例えば本部、我々が、集計しなければいけないこう、先ほどで言うと、多分商談の点数みたいなの多分提出しなきゃいけないのかなと思うんです。それ以外に、何か、各指示ごとにこういうゴールがあって、こんな風な商談だよとかなんか、提出するものってあるんですかっていうのが1つ目の質問なのと、もう1つが、ええと、できるできない分ける時に、自社の、なんか。</p> <p>【お客様】標準値で計算するみたいなの、言ってたんですけど、これってやっぱり他社の、す、数字とかも見ながらこの人が一般的にできるできないって判断ってつけれるんですかっていうのが、2つ目の質問になります。</p> <p>【自分】はい。えーと、まず1つ目に関しましては、勝ちパターン分析をするときだけしか、我々その他のデータは要りません。基本的にはもういただいた音声から分析するのは勝手にやってしまうので、もうそれだけです。なので、あの、後々もう一度やっぱり、こう、セグメントは消してもっかいやりたいたいときは改めてデータ出してもらってということとはさせていただきます。*、それだけです。</p>	<p>検出なし</p>
77	<p>で、いい、なんにもない状態からそれこそ、あの、他のデータからっていうところなんですけれども、えーとですね、今、その、他に私達ラインナップ出させていたでいて、えー、これですね、COG-MRとかCOG-HOMEは、業界平均値っていうかたちのものを、もう出してるんですね。で、それと比較できるっていう機能は持ってるんです。ただし、えーと、SALESに関して、もうほんとにただ、もう広いので、えー、そこに対してなにか持ってるかっていうと持っていないところなんです。</p>	<p>検出なし</p>
<p>【残りトーク時間5%】 これより後ろでしか確認していない場合は、クロージングが足りない可能性があります</p>		
78	<p>ただし、我々としては、各社の良いデータとか、こういう業界こうだっていることはわかっているんで、ワークシヨップベースで、なにかお話をするっていうことは、口頭ベースではできません。でもそれ以上の、なんかデータとしてお渡しするっていうのは、各社の、あの、秘密事項でするので、そこはできないっていう風になります。</p> <p>【お客様】わかりました、ありがとうございます。あ、私は以上です。</p> <p>【お客様】*さん、大丈夫そうです？*、話せないかな。大丈夫そうです。</p> <p>【自分】はい。わかりました。えっと、じゃあ、あ、大丈夫ですかね？えっと、ま、何か、あの、追加の質問ありましたら、ぜひメールなどで対応させていただきますし、あの、本日の資料と、先程の、あの、サンプルレポートはこのあと、あの、共有できますので、共有させていただきます。</p>	<p>検出なし</p>

本来は話題の数だけ検出されますが、サンプルでは1ページ分のみ表示しています。

PART5：全体の振り返り

【CHECK11】 全体の話題構成比率

あなたのトークが、どのような話題で構成されていたかを示しています。
他の人のトークや、自分の過去の分析結果と比較してみましょう。



【CHECK12】 全体の流れを振り返ろう

- 話された順に話題のトピックが表示されています。
- ・話順は、各CHECKで表現されている数値です。
 - ・トピックサマリーは、実際に話された内容のうち 重要と思われる用語です。
 - ・分類タイプは、CHECK11のグラフの項目と合致しています。
 - ・チェックポイントでは一般的なトークと乖離の大きい箇所にアラートが出ています。

話順	トピックサマリー	実際に話された内容	分類タイプ	チェックポイント
1	ご意見をいただくお時間	<p>【自分】様。 【お客様】あ、お世話になっております。 【自分】あ、お世話になります。今日は改めまして貴重なお時間ありがとうございます、よろしく願いいたします。</p> <p>【お客様】こちらこそよろしく願いいたします。 【自分】はい、あのお時間、あの2時までとら、お取りしておりますので、冒頭いくつかご質問させていただいた後に、私どもからサービスの説明させていただいて、その後コンタイ様から、ご質問であるとか、ご意見をいただくお時間にしたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。</p> <p>【お客様】はい、分かりました。お願いいたします。 【自分】よろしく願いいたします。</p>		[5]「20程度まずはお時間を」についての具体的説明
2	人数も減らされるといふうに伺って	<p>あの、改めまして、あの先日、ご名刺交換した際に、そのかなりMRの方の、あの人数も減らされてるといふうに伺ってですね。 【お客様】そうですね、はい。 【自分】350から200名ぐらいとおっしゃってましたでしょうか？ 【お客様】はい。 【自分】はい。</p>		[3]「コミュニケーションが、うまく取れなくなって」についての理由・ニーズ

<p>6 人数、対象人数としてはこれで十分かと思えます</p>	<p>あとは、チームとして強くしていくというところに、今皆さんからの評価いただいているものですので、それ前提で〇〇〇さんに、まずなにができるということで、ご提案させていただきますというところ。で、いただいている条件としましては、10分で【*】。 【自分】で、10名位やりたいというお話でしたら、えー、私達としては勿論、あの一、人数、対象人数としてはこれで十分かと思えます。</p>	<p>起点話題 </p> <p>この話題についてお客様の考えや課題感を引き出しましょう</p>
<p>7 やらなきゃいけない事として、やはり、まずその見える化</p>	<p>その中でもやはり、やらなきゃいけない事として、やはり、まずその見える化ですね。 【お客様】ええ。 【自分】いわゆる、コンサルさんをお願いしようと思っていたところかと思うんですけども。その部分の見える化と、あと、やはり、改善サイクル、だと思っております。何だかんだ言ってもまあ、そう見えたよね、でやりっぱなしとかになってしまうと勿体ないので。現場感として、どうやって使いこなして行くのかみたいなところも含めて、一緒に検証させて頂くというのが良いかなと思っております。 【お客様】ええ。</p>	<p>[8]「充実させるというところは、後ほど判断頂く」についての理由・ニーズ</p>
<p>8 充実させるというところは、後ほど判断頂く</p>	<p>【自分】です。我々のパターンとしましては、ま、分析をさせて頂いて、そのまあ、見える化をするということをして、で、並列でトーク分析をちょっと、やら、あの、継続させてもらって、この改善パターンも含めての、ここまでをまずやらせて頂く。そしてそこから、やっぱ、見えてきた事で、もっと開発して、やっぱりフィードバックしやすくなった方が良いよね、とか、っていうところであれば、内容を変えまして、フィードバックがまた出来るようにという、これを後半戦として、またちょっと充実させるというところは、後ほど判断頂くところかなと思っております。</p>	<p>[6]「人数、対象人数としてはこれで十分かと思えます」についての具体的な説明 </p> <p>具体的な説明が多すぎるようです</p>
<p>9 見える化と改善サイクルのところ、我々の具体的なご提案</p>	<p>まず、この前半のところ、見える化と改善サイクルのところ、我々の具体的なご提案は、こちらになります、というところ。まずですね、まあ、もう出来るところからと思っておりますので、12月から1月にかけて、まず1回目の録音をさせて頂く、10名様録音をさせて頂き、この段階では、例えば成績の10段階評価などで、上位下位の方がちゃんと入るようにして10名頂きたいと思っております。 【お客様】はは。 【自分】で、はい、それで御社の中で何が起きているのかっていうところを、分析させて頂く、パターンを見える化するところまでやらせて頂きます。</p>	<p>[8]「充実させるというところは、後ほど判断頂く」についての具体的な説明 </p> <p>具体的な説明が多すぎるようです</p>
<p>10 詳細レポートを、もう、えー拝領、受領頂くところから、2から5営業日で</p>	<p>で、我々としましてはですね、ここで、この10名の方1人1人がどうされてるかの詳細レポートを、もう、えー拝領、受領頂くところから、2から5営業日で、まず、あの、出力させて頂き、分析を出させて頂いて。あとは10名全部が集まった段階で、えー、また、価値パターンという形で、その成績の良い人に特有のあの一含まれている物は何で、悪い方の特徴は何みたいなのを出させて頂く分析を、ご提供させて頂きます。</p>	<p>[9]「見える化と改善サイクルのところ、我々の具体的なご提案」についての具体的な説明 </p> <p>具体的な説明が多すぎるようです</p>
<p>11 計28万円位で、1月のところまでさせて頂く</p>	<p>で、えーっと、この部分でですね、まずあの、10分かける10、あの一、10人かける、そして私達、単価300円という形でやっていますので、ま、3万円の分析を個別レポートとしてさせて頂く。で、プラス、この全数、***のところの価値パターン分析というところを、25万円で提供しております。ですので、計28万円位で、1月のところまでさせて頂く。</p>	<p>[10]「詳細レポートを、もう、えー拝領、受領頂くところから、2から5営業日で」についての具体的な説明 </p> <p>具体的な説明が多すぎるようです</p>

本来は話題の数だけ検出されますが、サンプルでは2ページ分のみ表示しています。