

トーク台本3(かんたん版・1枚)

 被相続人の3解 → 有料ヒアリングへ(電話)

① 導入(前提づくり)

「今日は相続の対策を決める場ではなく、
まずご家族の状況を整理する方法についてご説明させていただきます。」

② 本質の説明(重要)

「相続は、お一人のお考えだけではなく、
ご家族それぞれのお気持ちや事情があります。」

「そのため、えんまんナビでは、
まずご家族それぞれにヒアリングを行い、
その内容を整理します。」

③ 一案提示の流れ

「整理された内容をもとに、
専門家が“相続方針整理資料”という形で
一つの方向性をご提案します。」

④ 期待値コントロール(超重要)

「これは“決定”ではなく、
あくまで現時点での整理案です。」

「まずご本人にご確認いただき、
その後ご家族へ共有していく流れになります。」

⑤ 費用説明

「この整理資料の作成には、
ご家族お一人につき5万円の費用をいただいております。」

「内容としては、
ヒアリング・整理・専門家による検討まで含まれています。」

⑥ 安心感の提供

「この資料を作成したからといって、
必ず何かを契約する必要はありません。」

「内容をご確認いただいたうえで、
進めるかどうかをご判断いただけます。」

⑦ クロージング(最重要)

「もしよろしければ、
ご家族のヒアリングを進めてみる形でよろしいでしょうか？」

NG

- ✕ すぐ対策の話をする
- ✕ 家族を集めましょうと言う
- ✕ 決めましょうと言う

✓ スタンス

- ・整理するだけ
- ・決めない
- ・一案のみ