

# 《現場で使える 4DL 式無料プロンプト》 ANC-FP01

---

## 利用場面

《商談実施中にお客様から障壁(停滞・抵抗・反論)が出てきたとき ChatGPT にアドバイスを求めるプロンプト》

## 使い方

- 基本プロンプトをコピーして、テキストファイルにペーストして活用して下さい※直接 ChatGPT にコピーもできますが書き換え作業があるのでトラブルの元です
- 基本プロンプトに書かれている[数字]の所に、該当するパラメーターから必要な内容をコピーして該当箇所にペーストしてください\*\*※作成例はプロンプト組立例をご覧ください\*\*
- 基本プロンプトの「案件概要情報」はできるだけ具体的に書いてください。箇条書きで列記しても大丈夫です。ただし、時系列はしっかりと意識して書きましょう\*\*※リアルなお客様情報などはプロンプト内に記載することはやめましょう(情報セキュリティの基本)\*\*
- できあがったプロンプトをテキストファイルからコピーして、ChatGPT の入力ボックスに入れて生成してみよう※出力が物足りないときは、新たな指示(例えば、もう少し丁寧な言葉づかいのスクリプトに書き直してくださいなど)を入力して修正してみると生成が変わります。
- パラメーターは、ご利用する場面にあわせて自分で変更することも可能です。色々付け加えて ChatGPT からの出力の変化をさせ、更に実務に即したプロンプトに進化させてください。
- 4DL Technologies 株式会社は、このプロンプトから出力される内容や利用結果に関して一切の責任を免責されています。

# プロンプト

## ■基本プロンプト

お客様との[①]回目の商談において[②]をするタイミングで[③]障壁が発生した。

その障壁を取り除き商談を前に進めて[④]のような状況に持ち込むときの対応策を[⑤]パターン、具体的なトークスクリプト例も合わせて教えてほしい。また、相手の組織体制やキャラクターにも考慮をしたい。

回答は、お客様から発せられたネガティブキーワードの意味合いを考察した上で生成すること。記載の順番は、状況整理をはじめに箇条書きで記載してから、障壁対策やトークスクリプトを生成すること。

#お客様情報

—お客様企業の雰囲気[⑥] —商談相手のキャラクター[⑦] —商談相手の所属部署[⑧] —商談相手の役職[⑨]

#自分情報

—お客様との関係性[⑩] —自分のパーソナリティ[⑪] —自分の商談スタイル[⑫]

—自分の営業としての課題[⑬]

#案件概要情報(5W1Hを意識して記入)

—今回の商談の概要(商談進行や内容)

□

—今回の商談に至る経緯(過去商談情報)

□

—今回の商談で想定していたゴール(得たかったこと)

□

ー今回の商談でお客様から発せられたポジティブなキーワード

□

ー今回の商談でお客様から発せられたネガティブなキーワード

□

## ■パラメーター

### ① 商談回数

「 1 」 「 2 」 「 3 」 「 4 」 「 5 」

### ② 障壁発生場面

「ヒアリング段階」「課題共有段階」「商品サービス提案段階」「導入スケジュール提案段階」「導入コスト提案段階」「導入メリット提案段階」「次回商談調整段階」「エスカレーション依頼段階」

### ③障壁苦慮レベル

「明確な答えを避けるはぐらかす風な」「自分の立場では回答ができない風な」「提案内容がどこか不足している風な」「提案内容に自分の知識がついていかない風な」「自分の意図する内容ではない不満レベルの」

### ④障壁解決レベル

「お客様の組織的なアプローチを変えることで障壁を取り除く」「お客様の感情レベルでの障壁をとりぞのく」「提案内容の切り口を変化させて障壁を取り除く」「商談ステップをロールバックさせることで障壁を取り除く」

### ⑤アイデア数

「 1 」 「 2 」 「 3 」

⑥ お客様企業の雰囲気(パラメーターとして複数設定も可)

「企業ブランドに統一された行動や意識が強い」「ひとりひとりの個性が良くわかる」  
「風通しがよく自由闊達」「上意下達的な組織的風土」「役割分担と当事者意識がしっかりしている」「マニュアル基準での硬直的」「従業員は社長を常に意識している」

⑦ 商談相手のキャラクター(パラメーターとして複数設定も可)

「フランクに会話をしてくれる」「ビジネスライクに会話をしてくれる」「言葉少なめで結論優先な表現」「豊かな語彙力で表現が複雑で長い」「オープンマインドで話してくれる」  
「社内事情は打ち明けて貰えない」

⑧ 商談相手の所属部署

「総務・経理などのバックヤード部門」「営業・マーケティングなどのフロント部門」「製造や配送などのプロダクト部門」「経営企画・システム企画などのマネジメント部門」

⑨ 商談相手の役職

「一般社員」「決裁権のないリーダークラス」「決裁権を持つ管理職クラス」「部門を統括する事業部長クラス」「経営責任を持つ経営者クラス」

⑩ お客様との関係性

「プライベートでのおつき合いもある」「プライベートな情報も交換し合っている」「訪問したいときにはいつでも会える」「ビジネスライクではあるが積極的に会いたい」「お客様からのアクションで行動をはじめめる」「少し苦手意識はあるがトラブルはない」「過去にトラブルが存在し距離感がある」

⑪ 自分のパーソナリティ

「目標や主導意識が強い」「人との関わりを重視する」「相手の要求に合わせて動く」  
「物事の正確性や詳細にこだわる」

⑫ 自分の商談スタイル

「自分の伝えたいことを理解して貰えるように積極的に話す」「相手のことを知りたくて質問を積極的にする」「相手のキャラクターや状況に合わせて柔軟に動く」

⑬自分の営業としての課題(パラメーターとして複数設定も可)

「ヒアリング量に課題がある」「ヒアリングの質に課題がある」「商品知識に課題がある」「導入メリットの説明に課題がある」「お客様からの質問回答に課題がある」「クロージングに課題がある」「ツールの使い方に課題がある」

## プロンプト組立例

お客様との[2]回目の商談において[エスカレーション依頼段階]をするタイミングで[自分の意図する内容ではない不満レベルの]障壁が発生した。その障壁を取り除き商談を前に進めて[お客様の感情レベルでの障壁をとりのぞく]のような状況に持ち込むときの対応策を[2]パターン、具体的なトークスクリプト例も合わせて教えてほしい。また、相手の組織体制やキャラクターにも考慮をしたい。

回答は、お客様から発せられたネガティブキーワードの意味合いを考察した上で生成すること。記載の順番は、状況整理をはじめに箇条書きで記載してから、障壁対策やトークスクリプトを生成すること。

#お客様情報

—お客様企業の雰囲気[上意下達的な組織的風土] —商談相手のキャラクター[ビジネスライクに会話してくれる] —商談相手の所属部署[総務・経理などのバックヤード部門] —商談相手の役職[決裁権を持つ管理職クラス]

#自分情報

—お客様との関係性[少し苦手意識はあるがトラブルはない] —自分のパーソナリティ[相手の要求に合わせて動く] —自分の商談スタイル[自分の伝えたいことを理解して貰えるように積極的に話す]

—自分の営業としての課題[導入メリットの説明に課題がある]

#案件概要情報(5W1Hを意識して記入)

—今回の商談の概要(商談進行や内容) [社用折りたたみケータイの30台機種変更と合わせてクラウド勤怠管理やチャットツールのソリューション提案案件。元々は古くなった機種交換だけの案件だけであったが、スマートフォンへの変更と合わせて業務改善の提案を自分から担当者へ持ちかけている]

ー今回の商談に至る経緯(過去商談情報) [定期的にカタログなどを持って関係性維持をしていた。ここ2年ほど新しい大口案件は出てこなかったが、故障対応などで月一ぐらいの訪問をしていた。その中で、故障修理が増えたので機種変更の見積依頼をされていた]

ー今回の商談で想定していたゴール(得たかったこと) [次回には現場の人たちも交えてのクラウド勤怠管理やチャットツールのデモンストレーションの許可]

ー今回の商談でお客様から発せられたポジティブなキーワード [タイムカード集計では手間がかかっている大変なので面白い提案]

ー今回の商談でお客様から発せられたネガティブなキーワード [デモンストレーション現場の人間に集まって貰うための社内調整をするの面倒]

## ChatGPT 出力例 URL

<https://chat.openai.com/share/d3f18668-ed7f-4216-9941-07f7f8280d2b>