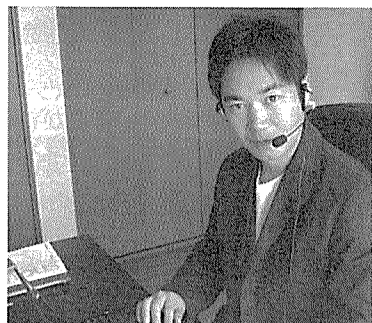


# ポッドキャストで保険営業ノウハウを無料配信

## iPodで聞くことが可能 月間1.6万人が聴衆

ら配信し人気を集めている「写真上」。「保険営業成功ノウハウ」という番組名で1週間1500回程度新プログラムがアップロードされている。

コンピュータやiPodなどの携帯デジタルプレーヤーに音源ファイルを保存して聴くことが可能な放送(配信)番組ポッドキャストを配信する。若いビジネスパーソンを中心に支持を受けている。



そんななか、業界に先駆けてアイブライツ(有)がポッドキャスト番組「保険営業成功ノウハウ」をiTunes Storeから配信している。



## 若いビジネスマンに人気

アイブライツ(有)

### 内田 拓男代表

番組は1日5〜10分程度のものでほとんど内田氏が講義形式で話すもの他にアイブライツ社で販売されている音声CDの一部(ゲストとのインタビュー形式)を放送するケースもある。

「番組の内容は難しい理論は避けて営業の現場ですぐに使えるノウハウの提供を心がけている。ネット・テレビ通販の台頭で保険営業パーソンの独自の差別化が難しくなってきた時代を勝ち抜くための知恵と方法を今後も無料で提供し続ける」と話す。

リスナーの保険営業パーソンの多くは番組を携帯デジタルプレーヤーにダウンロードして持ち歩き、移動時に聴いて空いた時間を有効な勉強時間に変えているという。

### ユーチューブで動画公開

この番組の聴き方は簡単。iTunesを無料ダウンロードし、apple.com/jp/itunes/download/「保険営業」と検索すれば番組が表示される。

また1年ほど前から内田氏は自社で販売されているCDやDVDの一部を動画共有サイト大手のYouTube(ユーチューブ)やAmebition(アメーバビジョン)で無料動画として公開している。

動画の数はいずれも250以上となり、こちらも無料で勉強できるコンテンツとして多くの保険営業パーソンの支持されている。(詳細は各サイトにアクセスの上「保険営業」と検索)

営業ノウハウを勉強するとなると、セミナーに参加したり、トップセールスの方が出版されている本を読むという方法が一般的だが、ポッドキャストや動画共有サイトの発展で、新しい波が保険業界にも起りつつある。今後の動向に注目していきたい。

番組名	配信日	長さ	再生回数
保険営業成功ノウハウ	2009/10/26	5:00	1,600
保険営業成功ノウハウ	2009/10/27	5:00	1,500
保険営業成功ノウハウ	2009/10/28	5:00	1,400
保険営業成功ノウハウ	2009/10/29	5:00	1,300
保険営業成功ノウハウ	2009/10/30	5:00	1,200
保険営業成功ノウハウ	2009/10/31	5:00	1,100
保険営業成功ノウハウ	2009/11/01	5:00	1,000
保険営業成功ノウハウ	2009/11/02	5:00	900
保険営業成功ノウハウ	2009/11/03	5:00	800
保険営業成功ノウハウ	2009/11/04	5:00	700
保険営業成功ノウハウ	2009/11/05	5:00	600
保険営業成功ノウハウ	2009/11/06	5:00	500
保険営業成功ノウハウ	2009/11/07	5:00	400
保険営業成功ノウハウ	2009/11/08	5:00	300
保険営業成功ノウハウ	2009/11/09	5:00	200
保険営業成功ノウハウ	2009/11/10	5:00	100

ポッドキャスト保険営業成功ノウハウ



大統領にもなつてノーベル賞ももらったらしいんだよ。なあー

ただね、オバマ大統領だけが受賞した訳ではなくて、これからは平和を築き出すすべての人の賞目として、タロちゃんとしては、

世界のヒーローが核廃絶の気持ちを持って下さるって、いい意味なんじゃないか。あー、いいねー

成績も全人類がやるぞ、と。将来を見据えた評価方式にしてもらいたいね

科目 評価  
算数 いれ良くなる  
国語 もっと良くなる  
社会 そのうち良くなる  
No No  
成績も全人類がやるぞ、と。将来を見据えた評価方式にしてもらいたいね

## 機関経営

内山 博之 158 (経営コンサルタント)

朝礼でセールスパークソンの顔色を見つめていると、成績が思わしくなくスランプに落ち込んでいるのを感じることはありませんか。

以前は優等生で頑張っていたのに、最近では後ろ向きで「もう会社を辞めたい」などと言っています。気持ちの上では「好調時の自分を取り戻そう」と思っているのですが、思うように成績が挙がらないのがスランプなのです。

\*\*\*  
Q: スランプに悩んでいるセールスパークソンにどのようなアドバイスすればよいのでしょうか。  
A: 朝礼の話(三十一)「イチロー選手とスランプ」野球のメジャーリーグで九年連続二〇〇本安打を達成したイチロー選手には「スランプ」などという言葉はないようです。

ある中学生から「スランプに対処する方法」を問われたイチローは、「対処しないことです。つらいけどそれをやり続けてください。簡単に見つかったら苦労しません。自分で見つけてください」と応えているのです。一方、イチロー選手の名言集の中では、「成績が出ているから今の自分ではないのだ」という評価を自分でしてしまったら、今の自分はない...と言っているのです。この二つの話の中で、

## スランプに悩む営業職員へのアドバイス

- ① 時間管理が不十分である：事務処理・会議・訪問時間・家事や雑談などの時間配分が悪く、営業活動の時間が不足していることが多いのです。
  - ② 仕事の目標・目的がハッキリしていない：仕事に対する信念がもてなくなり、日常の仕事の目標が定まっていない。
  - ③ 楽しみが少ない：「心は常に楽しむべし、身は勞すべし」という気持ちで、仕事の中に楽しみを見つけていることができない。
  - ④ 訪問先が少ない：活動基盤が確保されていないために、行き先が不足しており不安である。
  - ⑤ 商品知識が不足：お客様からの質問に十分な返答ができない。
- 機関長としては、このような種々の問題を把握し、問題解決への的確なアドバイスを行うことです。