

# 厳しい競争下でも売り方を変えれば勝ち残れる

## 「たまたま保険が最適だった」 提供するのではなく手段

「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」

「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」

「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」

「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」

「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」

「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」

「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」

「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」

「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」

「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」

「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」  
「1つだけ保険営業スキームを身につけること」

少しの発想転換で大きな成果

一味違う！

# SHARP

シャープな視点

# VIEWPOINTS

アイブライト株式会社 内田 拓男 —2—

§ 筆者プロフィール §

立教大学卒。保険会社を経て26歳の時代代理店として独立。その後時代に先駆けて代理店のM&Aを行う傍ら出版マーケティング会社などの新規事業にも関わり合計5社の起業・経営を経験。平成17年保険営業パーソナル向けノウハウCDの販売やコンサルティングを行うアイブライト(株)を設立。

★無料音声セミナープレゼント中  
「保険営業で勝つための差別化戦略 (58分)」  
⇒http://www.kokyaku-follow.com/  
【ブログ】http://hoken21.blog70.fc2.com/



問題点がはつきりした  
ら、あとは簡単です。そ  
の問題点を解決する手段  
を提案するだけです。風  
邪のあなたに医師が薬を  
出すように。その手段が  
生命保険なのです！(こ  
のケースだと終身保険と  
か年金保険になります)。  
しかし一方で、現在は残  
るため、現在よりも残  
業がでなくなると収入  
が減るかもしれません。

「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段

「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段

「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段

「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段

「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段

「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段

「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段

「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段

「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段

「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段

「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段

「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段  
「たまたま保険が最適だった」  
提供するのではなく手段

## 「気づき」を促せば単価は上がる スーパーのレジ横にある商品と顧客の心理

「気づき」を促せば単価は上がる  
スーパーのレジ横にある商品と顧客の心理  
「気づき」を促せば単価は上がる  
スーパーのレジ横にある商品と顧客の心理

「気づき」を促せば単価は上がる  
スーパーのレジ横にある商品と顧客の心理  
「気づき」を促せば単価は上がる  
スーパーのレジ横にある商品と顧客の心理

「気づき」を促せば単価は上がる  
スーパーのレジ横にある商品と顧客の心理  
「気づき」を促せば単価は上がる  
スーパーのレジ横にある商品と顧客の心理

「気づき」を促せば単価は上がる  
スーパーのレジ横にある商品と顧客の心理  
「気づき」を促せば単価は上がる  
スーパーのレジ横にある商品と顧客の心理

「気づき」を促せば単価は上がる  
スーパーのレジ横にある商品と顧客の心理  
「気づき」を促せば単価は上がる  
スーパーのレジ横にある商品と顧客の心理

「気づき」を促せば単価は上がる  
スーパーのレジ横にある商品と顧客の心理  
「気づき」を促せば単価は上がる  
スーパーのレジ横にある商品と顧客の心理

## お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法

お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法  
お客様が満足しながら高額保険が売れる方法