

決まり切った表現ではなく別の視点で

営業スタイルが一边倒では...

売り手の考え方や価値観の押し付けに

有吉弘行さんというお笑い芸人を存じでしょうか？ 彼はかつてテレビ番組「進め！電波少年」のヒッチハイクで旅をする企画で人気者になりました。当時は猿石というコンビでしたが、現在はピン芸人でダレントや芸人仲間にあだ名をつけることを得意としています。ちなみにキャスターのみのもんださんを「油トカゲ」、人気タレントのベッキーさんを「元気の押し売り」、元プロ野球選手の清原和博さんを「ベースボールマフィア」などと呼んで呼んでいます。非常に面白いので、私はこの感覚が保険営業、パーソンにとっても有効ではないでしょうか？

非常にもっと感じています。営業パーソンにあっては注

意は必要ですが同じ保険の説明でも言葉を変えたり例え話や別の表現を使うことでチャンスが広がるのです。例えば「解約返戻率100%」と説明する場合と「この時点で保険をやめれば今まで払っていた保険料がすべて戻ります」と説明するのはお客様がどう感じるか、ということも違ってきます。お客様がどう感じるか、ということも違ってきます。お客様がどう感じるか、ということも違ってきます。

【お客様ごとの営業スタイルを変えよう】
先日の記事ですが家の玄関ドアの調子が悪かったのです。原因はネジの緩み。ネジを閉めようとプラスのドライバーを用いたのですがネジの大きさとドライバーの大きさが合っていないから戻らなくて閉められませんでした。山は見事に無くなってしまったので（結局修理業者へ頼み、ネジを交換する羽目になってしまいました）。

あなたもこんな経験はないでしょうか。やがてネジにあったドライバーを使わないとうまくいかないものです。実はこれは保険営業にも全く同じなのです。

企業財務の「医師」という意識で

退職金プランを単に説明してもダメ

【ダイエットと法人工作】
今ダイエットをしています。私の友人がいます。食事療法、サプリメントダイエット、ダイエット食品、健康器具、とにかくいろいろな方法を試していますが（なかなか効果がでないようすが）。

他人から言われても人は変わらなないのです。行なうべきか、自分自身で気が初めて変わる行動を起こすのです。これは法人生保工作でも同じことと言えます。

【弱者の保険営業術】
かつてヤクルトスワローズの監督をしていた野村克也さんは日本シリーズで対戦する当時オリックスのイチロー選手の弱点を探そうとしてスコアブックを覗きこんでいた。イチローはスコアブックを覗いたと聞いて怒った。イチローはスコアブックを覗いたと聞いて怒った。

「資産運用」と「資産形成」の違い お客様の心理つかみ優位性アピール

これは野球だけではなく生命保険営業も同じです。イチローに勝つためには、正面突破だけがすべてではありません。競争相手、お客様の心理をつかみ、ある意味操作することで勝機をつかむことはできるのです。

「保険じゃお金の増えなから掛捨てにする」から「保険の利率はよくないから銀行や投資で貯蓄しよう」という心理を操作する必要があるのです。

少しの発想転換で大きな成果
SHARP
シャープな視点
VIEWPOINTS
アイブライト株式会社 内田 拓男 ー4ー

§ 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/

同じ事実でも伝え方を工夫すれば成果で

まで説明を受けた人もいます。逆に営業パーソンを信じたら最低限の内容だけ知りたい方もいます。営業パーソンから「これが絶対いいです」と背中を押された人もいます。とにかく資料がたかさんないと嫌な人もいます。

【弱者の保険営業術】
かつてヤクルトスワローズの監督をしていた野村克也さんは日本シリーズで対戦する当時オリックスのイチロー選手の弱点を探そうとしてスコアブックを覗きこんでいた。イチローはスコアブックを覗いたと聞いて怒った。