

きっかけ一つで大きな変化が起ころころとも

爆発的に売るのは絶対不可能？

なぜバナナは店頭から消えたのか

あなたはプロ野球広島カープの嶋という選手をご存じでしょうか。プロに入ってから9年間は1軍でまともな成績が残せなかったのですが10年目、レギュラーになるといきなり首位打者のタイトルを獲得したのです(ちなみに9年目で打ったヒットはわずか一本でした)。

たまたま1年で急に野球がうまくなることは考えにくいものです。嶋選手は「きっかけ」をうまく掴んだことで持っている力を発揮したと言えるのではないのでしょうか。実力があがりながら、なかなか結果がでないというプロ野球選手はたくさんいます。血のにじむ努力も

必要ですが「きっかけ」次第で結果は大きく変わります。もちろん保険営業も同じです。もしあなたが努力を怠らなければ、必ず成功するはずです。でも、あなたが努力を怠らなければ、必ず成功するはず。でも、あなたが努力を怠らなければ、必ず成功するはず。

「保険料や商品内容より心理学的」

昔から売っているバナナ。かつては高級品でしたが現在はどこのスーパーでも100円〜300円程度で購入できます。

バナナが店頭から消えたのは、実はバナナが爆発的に売られるにはあなただけで済みますか？

「きっかけ」をうまく掴んだことで持っている力を発揮したと言えるのではないのでしょうか。実力があがりながら、なかなか結果がでないというプロ野球選手はたくさんいます。血のにじむ努力も

必要ですが「きっかけ」次第で結果は大きく変わります。もちろん保険営業も同じです。もしあなたが努力を怠らなければ、必ず成功するはずです。でも、あなたが努力を怠らなければ、必ず成功するはず。

「保険料や商品内容より心理学的」

昔から売っているバナナ。かつては高級品でしたが現在はどこのスーパーでも100円〜300円程度で購入できます。

バナナが店頭から消えたのは、実はバナナが爆発的に売られるにはあなただけで済みますか？

「きっかけ」をうまく掴んだことで持っている力を発揮したと言えるのではないのでしょうか。実力があがりながら、なかなか結果がでないというプロ野球選手はたくさんいます。血のにじむ努力も

必要ですが「きっかけ」次第で結果は大きく変わります。もちろん保険営業も同じです。もしあなたが努力を怠らなければ、必ず成功するはずです。でも、あなたが努力を怠らなければ、必ず成功するはず。

「保険料や商品内容より心理学的」

昔から売っているバナナ。かつては高級品でしたが現在はどこのスーパーでも100円〜300円程度で購入できます。

バナナが店頭から消えたのは、実はバナナが爆発的に売られるにはあなただけで済みますか？

「きっかけ」をうまく掴んだことで持っている力を発揮したと言えるのではないのでしょうか。実力があがりながら、なかなか結果がでないというプロ野球選手はたくさんいます。血のにじむ努力も

必要ですが「きっかけ」次第で結果は大きく変わります。もちろん保険営業も同じです。もしあなたが努力を怠らなければ、必ず成功するはずです。でも、あなたが努力を怠らなければ、必ず成功するはず。

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8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
「保険営業で勝ち残るための差別化戦略 (58分)」
⇒http://www.kokyaku-follow.com/
【ブログ】 http://hoken21.blog70.fc2.com/



紹介はあくまでも満足の結果

契約後の紹介依頼トークだけ勉強しても…

「どうすれば紹介がもらえるのか？」

紹介連鎖ー保険営業パーソナルにとっては夢のほろ酔い酒です。見込み客に困らない、訪問する先はお客様が喜んで紹介してくる！こんな状態が続けば夜も安心して眠れますし来月・来週の新規契約のことも考えて心配することでもなくなるでしょう。

「紹介は「ホームランの打ち方」と似ているのではないのでしょうか。世界のホームランキングの王貞治さんだって同じように

「紹介は「ホームランの打ち方」と似ているのではないのでしょうか。世界のホームランキングの王貞治さんだって同じように

「紹介は「ホームランの打ち方」と似ているのではないのでしょうか。世界のホームランキングの王貞治さんだって同じように

「紹介は「ホームランの打ち方」と似ているのではないのでしょうか。世界のホームランキングの王貞治さんだって同じように

ポイントを取ります。以前の私は、提案する保険プランを分かりやすく説明するのがプレゼンだと考えていました。これは大きな間違いなのです。トップセールスは、プレゼンテーションは単なる保険プランの説明ではなく、『お客様に喚起したニーズがどう保険設計で満たされているのか』の説明と捉えているのです。

「知りたい」という言葉を引き出す

売る・売られるの関係では満足は得られない

「知りたい」という言葉を引き出す

売る・売られるの関係では満足は得られない

「知りたい」という言葉を引き出す

売る・売られるの関係では満足は得られない

「知りたい」という言葉を引き出す

売る・売られるの関係では満足は得られない

「知りたい」という言葉を引き出す

売る・売られるの関係では満足は得られない

「知りたい」という言葉を引き出す

売る・売られるの関係では満足は得られない

「知りたい」という言葉を引き出す

売る・売られるの関係では満足は得られない

「知りたい」という言葉を引き出す

売る・売られるの関係では満足は得られない

「知りたい」という言葉を引き出す

売る・売られるの関係では満足は得られない

「知りたい」という言葉を引き出す

売る・売られるの関係では満足は得られない

「知りたい」という言葉を引き出す

売る・売られるの関係では満足は得られない

「知りたい」という言葉を引き出す

売る・売られるの関係では満足は得られない

「知りたい」という言葉を引き出す

売る・売られるの関係では満足は得られない

お客様の気持ちにプロンプトをプロンプトで話法を返す

「知りたい」という言葉を引き出す

売る・売られるの関係では満足は得られない