

10年後保険営業で生き残るコツ

お客様は理屈だけでは判断しない

感情や心理を味方にして勝者に

少し考えてください。1泊朝食付き8800円の料金のビジネスホテルがあったとします。次の3つのパターンで伝えたとしたらお客様はどのよう感じるでしょうか？

【パターン1】「1泊朝食付き8800円」と普通に宣伝する

【パターン2】「1泊8800円！しかも朝食無料！」と宣伝する

【パターン3】「お客様に1泊8800円とだけ伝え、後から『ただ今キャンペーンにつき朝食が無料』だと部屋に言いに行くと」

ルや過去の料金にもよりますが普通にそんな感じではいいでしょう。ダブルスチール。普通はキャッチャーが2塁に投げたのを見てから3塁ランナーがスタートするところが常識ですが、そうではなく1塁と3塁ランナーが同時にスタートを切るのです。常識破りの戦術です。当然3塁ランナーがアウトになる確率はかなり高いのですが……守っている選手や投手に「何をしているかわからない」という警戒感を感じさせることができます。

プロ野球元楽天の野村監督は、シーズンの前半に奇策ともいえる作戦をわざと取ることがあると必要以上にナーバスに

って勝手に自滅してしまいく味方にした人が勝者になることもあるといま「いろいろな作戦をやりますよ」と100回アピルするのと同じようにアウトになっても一回奇策を実行する！これも「伝え方次第」で相手が抱く感情が左右される例と言えるでしょう。

実はこれは保険営業でも同じです。あなたが何気なくお客様に伝えているプラン、保険料、解約返戻金などを別の伝え方にするのはできませんか？

お客様は有利不利の理屈だけでは判断しません。いや、これからの保険営業は理屈に加えてお客様の感情や心理を味方にするのです。

木を見て森も見ずの保険営業ノウハウ

高校サッカー選手権の全国大会で優勝した経験がある滋賀県立野洲高校を存存しようか？

実は山本監督は自分ですら「私はこう考えたのだから全員の発想を存存しようか？」と

サッカー部を率いる山本佳司監督は実はサッカーの経験はありません。しかも監督に就任当時は部員がマネージャー4名を兼ねてもらうか16名しかいなかったといわれています。

そんな状況にもかかわらず野洲高校は10年足らずで全国優勝を果たしました。山本監督がサッカー部に強くなる

監督をする高校のサッカー部に入ってくれ……時間ばかりですが最終的にサッカー部が強くなる

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

と考えたのでしょうか。結果として全くの無名校から全国優勝を果たしたのです。遠回りに見えて実は近道！これは保険営業でも今後ますます有効な考え方・戦術になるのではないのでしょうか。多くの保険営業パーソンは「素直な選手をスカウトする！」と私にこう考えたのですが全員の発想を存存しようか？

実は山本監督は自分ですら「私はこう考えたのだから全員の発想を存存しようか？」と

サッカー部を率いる山本佳司監督は実はサッカーの経験はありません。しかも監督に就任当時は部員がマネージャー4名を兼ねてもらうか16名しかいなかったといわれています。

そんな状況にもかかわらず野洲高校は10年足らずで全国優勝を果たしました。山本監督がサッカー部に強くなる

監督をする高校のサッカー部に入ってくれ……時間ばかりですが最終的にサッカー部が強くなる

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

簡単なセミナーを活用した保険販売

特別なノウハウや裏技は伝えなくていい

ベテランではありません。少前にインタビューしたトップセールスの方はセミナーを活用して保険契約を獲得していますが、セミナーでは保険商品は売れません。お客様は特別なノウハウや裏技を伝える必要はないのです。先程紹介したトップセールスがセミナーで話していることは極めて伝えたい内容は極めてベーシックな内容です。と、経済の「金利とは何か？」「国債はどんな仕組みなのか？」「田舎とは何か？」。喜んで「対話」するのであればお客様が池上彰さんがテレビで解説するように全くの知識がない人や子供でもわかるように基本的なことを伝えるだけでいいのです。ここに成功するアプローチのポイントがあります。

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

遠回りな道が実は近道

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

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 24

§ 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/



法人新規開拓と税理士・社労士の存在

社長が本心に欲しい情報とは？

先日お店に靴を買いに行き感じたことがあり。店員に売っている靴について質問すると、いろいろ答えられます。もちろん商品知識は店員にとって重要な要素です。私も今までそんなお店に行き、買ったことがありません。買ったことばかりがお客様に提供されている。買っただけのお客は、欲しい情報や知識を売らなければなりません。お客様の足にはどんな靴が合うか、どんなサイズ

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが

「どうですか？」とお勧めです」と保険をストリートに勧めるだけですが