

セミナー営業で成功するポイント

いい話をよりこの話題

感心されても契約にはつながらない

設計書を片手に強引に勧誘していくような売りの込み型営業ではなく教育型のスタイルが厳しい競争を勝ち残っていくための一つの方法だと私は考えています。教育型の王道とも言えるセミナー営業のスキルは強力な武器となるはずですよ。

『セミナー営業にチャレンジしてもうまくいかない』
 こんな思いを持っていての保険営業パーソンは多いはず。私も保険を販売していた頃、何度かセミナーを主催しました。が苦い経験をしました。思ったような結果を出すことができなかったのです。なぜセミナー営業は

うまくいかないことが多いのでしょうか。先日セミナー営業の成功者の話を伺い失敗の原因を聞き取りました。
 セミナーで「いい話を聞かせるのか」もしくは「お客様の行動するような話をするのか」これが成功と失敗を分ける大きなポイントなんです。多くの保険営業パーソンが「セミナーでいい話、ためになる話だけを話してしまおう傾向があります。保険の裏技や超お得な加入の仕方などを伝えることが最も大切だと考えているケースが少なくありません。もちろんこれらの話にお客様は喜び、感心しま

順番です。良いのか、戦略を立てることが重要なポイントです。

セミナーでは『お客様が自分の抱えている問題を明確にさせること』に講師が集中することが重要です。かっこよくうまく説明も洗練された話もいらぬのです。お客様が何を求めているのか、どうすればいいかを、考えないことと同じです。さあ、あなたのセミナー営業にチャレンジしてみてください。

少し考えてください。時々胃が痛む人が、テレビの病気に悩めるバラエティ番組で紹介された自己診断チェックを試してみたら、胃がんの可能性がたしかに気づいたとします。果たしてこの人はどんな行動を取ろうでしょうか。間違いなく病院で検査を受けるでしょう。誰かに言われなくても胃カメラ検査を売ってしまっても、自分自身で行動を起こすはずですよ。

セミナー営業でも同じなのです。お客様の問題を明確にすることができたら売り込みもスムーズに説明も不要になります。自分の問題を明確に理解したお客様は、それ以外の抱えている問題を放

置しておくことがいいという人は存在しません。ですから黙っていても講師のあなたに相談に来るようになるのです。お得意最新の情報を伝えるだけでは、お客様の行動に繋がりがありません。先程の話で言えば、自分がかんがっている問題と、考えている人に最先端の最新の治療法の話をしてあげるといってもいいかもしれません。お客様は「あなたの話、いいですね。私も考えています。でもなかなか決まらなくて悩んでいます。アドバイスをください。」

社長の悩みを契約に変わるテクニック
 先日、企業のホームページを作成する会社を経営している社長が、「ホームページは目的を達成するための手段の一つでしかないから、ホームページを上げる方が大切だ」と言っていました。

一言の素直な感想で会話が弾む？
 小さなこだわり見つけて大きなチャンス

カリスマギャルから学ぶアプローチ
 以前、ある番組でカリスマギャル店員が特集されていました。彼女は普通の店員の平日なら3倍、休日なら5倍の売上を上げるといいます。彼女のお客さんへのアプローチが参考になったので紹介します。

「そのスカートかわいいねえ」。売れ物ではない、お客さんが今持っているスカートについて素直な感想を述べたのです。するとお客は「実はこれ自分でリメイクしたので」と言っていました。自分がお客さんの商品をリメイクしてあげるというサービスを提供する店員とは大

ページを売り込むのでは、法の1つとしてホームページは何かすことができないので、自然にホームページを作る仕事をしたいです。

経営する社長から相談を受けた。大事な仕事があるから、高の影響が下がる。法人は日中の間は、もういりません。私には、自分がかんがっている問題と、考えている人に最先端の最新の治療法の話をしてあげるといってもいいかもしれません。お客様は「あなたの話、いいですね。私も考えています。でもなかなか決まらなくて悩んでいます。アドバイスをください。」

悩みのない社長は一人もない 法人はアプローチ次第で無限に開拓できる!

「悩みのない社長は一人もない」
 法人はアプローチ次第で無限に開拓できる!

「悩みのない社長は一人もない」
 法人はアプローチ次第で無限に開拓できる!

「悩みのない社長は一人もない」
 法人はアプローチ次第で無限に開拓できる!

「悩みのない社長は一人もない」
 法人はアプローチ次第で無限に開拓できる!

うまい説明も売り込みも不要!

少しの発想転換で大きな成果



シャープな視点



アイブライト株式会社 内田 拓男 —26—

§ 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/



わがわが社長が興味のない話ではなく、目的を達成する、悩みを解消する、問題を解決する話に集中すればいいのです。