

# お客様の本音と感情の盛り上がりを取りを掴む！

## 考えるべきは滞在時間を増やすこと

### 質問攻撃よりあいづちと仕草の工夫

■5分を2時間にすれば 法人生保は売れる  
ある大手デパートが店内の改装を行いました。最大の狙いは顧客の滞在時間を増やすことでした。多くの小売店はこうやって売ればかりに注力していますが、実はお客様の滞在時間が増えれば、それに比例して買物の金額も自然に増加するといえます。

同じようなことをスーパー銭湯でも聞いたことがあります。何度もお風呂に入ることで入場料の元を取ると考えている顧客は少なくないはずですが、滞在時間が伸びるとは店に都合がよいので、滞在時間に比例して売れるのではないかと疑問をもちます。

「社長に話を全部聞いてもらえない」「保険の提案をする前に名刺を出した途端に断られてしまう」というケースが多いのではないかと疑問をもちます。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

男性から見れば、本音行錯誤することが滞在時間を知りたくて断られれば、もろい。こんな対処ができて済みます。お見合いが終わった後、女性が男性に断りをいれる時、普通は本音をいわず、相手を傷つけないようにするものです。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

## 断りを大きなチャンスに変える！ 本当のニーズは 本音の中に隠れている

「いいで」として不利なものだ。第一歩は本音を聴くことです。保険を売ることばかりにとらわれないで、社長の本音を聴くことを頭に入れて面談してみてください。全く違う展開が見えてくると私は確信しています。

「いいで」として不利なものだ。第一歩は本音を聴くことです。保険を売ることばかりにとらわれないで、社長の本音を聴くことを頭に入れて面談してみてください。全く違う展開が見えてくると私は確信しています。

「いいで」として不利なものだ。第一歩は本音を聴くことです。保険を売ることばかりにとらわれないで、社長の本音を聴くことを頭に入れて面談してみてください。全く違う展開が見えてくると私は確信しています。

「いいで」として不利なものだ。第一歩は本音を聴くことです。保険を売ることばかりにとらわれないで、社長の本音を聴くことを頭に入れて面談してみてください。全く違う展開が見えてくると私は確信しています。

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 43

§ 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/



「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。

「聞き方」のポイント 「あいづち」と「仕草」だとのトップセールスは、そのトップセールスパーソンは話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。社長が話してくれまいた。