

二一ズに对应するだけでは勝ち残れない時代

意外な狙いで甲子園に出場した野球部

まずは少しの努力で実現できる目標を

革命的初回訪問ノウハ

創部間もない野球部を甲子園に導いたある高校野球監督の打撃指導は非常に特徴的だといえます。生徒にヒットを打つことを目標とさせません。ヒットではなく、かくゴロを打つことを徹底させています。ゴロを打つことが一番の目標なのです。こうすることで、フライやライナーを打つよりもゴロのヒットや相手のエラーの可能性が高まり結果として点数が取れるといえます。もちろん点数が取れば勝てる確率が上がるわけですが、この指導方法で伝統校や強豪校を倒し、何と3

少しの発想転換で大きな成果

一味違う！

SHARP

シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライト株式会社 内田 拓男 45

§ 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/



標。3回目の面談では4回目の目標。

この考え方で実際に成功を続けているトップセールスマンがいます。

彼がやっていることは保険の売り込みではなく、問題解決の提案だけです。面談で社長が抱えている問題を聴きだし、次回までに解決策をお持ちすることを約束すれば、確実に次のアポイントを取れます。

「そんなことで保険は売れるのか」と心配される方もいるかもしれませんが、この行為をくり返すことでお金の健康な問題に必ず行き着くという断言をします。

成功の確率が低い、難しいことにチャレンジするよりも無駄ではありません。初回面談の目的は保険を売るのではなく、2回目、3回目の面談で

康が絡めば、生命保険が不可欠となるわけです。ここで初めて設計書を用意すればいいのです。

「何回訪問してもあんなに会えない」「忙しい社長は忙しくて会えない」「こんな経験を一度も返すこととお金と健康の問題に必ず行き着くという断言をします。」

「私が好きでうなメニユーを店員さんが勧めてくれるから」

「言われてみればそれいいわ」「なるほどその通りだね」

「言われてみればそれいいわ」「なるほどその通りだね」

「言われてみればそれいいわ」「なるほどその通りだね」

「言われてみればそれいいわ」「なるほどその通りだね」

「言われてみればそれいいわ」「なるほどその通りだね」

「言われてみればそれいいわ」「なるほどその通りだね」

「言われてみればそれいいわ」「なるほどその通りだね」

「言われてみればそれいいわ」「なるほどその通りだね」

うという保険営業パーソ

ンが少なすぎありません

が、実は「会えない」社長こそチャンスあり!

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

「忙しい社長にはどうやってアポイントを取るか？」

社長が得たい結果や未来を保険で

「考えて」行動すること大切

「考えて」行動すること大切

「考えて」行動すること大切

「考えて」行動すること大切

「考えて」行動すること大切

「考えて」行動すること大切

「考えて」行動すること大切

「考えて」行動すること大切

「考えて」行動すること大切

「考えて」行動すること大切

「考えて」行動すること大切

「考えて」行動すること大切

「考えて」行動すること大切

「考えて」行動すること大切

「考えて」行動すること大切

「考えて」行動すること大切