

売り込みではなく「お客様自らの選択」を後押し

販売を目的にしない流れで 税理士と提携し相続対策

相続を手段化すれば相 対策が売れる 元テニスプレイヤー 山愛選手のインタビューをテレビで見ました。世界を転戦するテニス選手にとって「英語」は必須だと語っていました。移動手段や試合先で泊まるホテルの予約そして試合前の練習相手の確保まですべて選手自身がやらなくてはならないそうです。

それらをすべて英語を使って行います。必然的に選手は英語を流暢に話さなければなりません。学生時代の成績は全く別で英語を習うことが目的ではなく、テニスをするのが目的でその手段が英語だからテニス選手は

目的と手段、これは相続対策保険を売る場合も重要です。先日インタビューしたトップセールスパーソンは税理士から資産家や会社経営者を紹介され、コンサルタントに相続対策を販売していただきます。しかし「資産家や相続対策が必要な社長を紹介してください」というお願いや依頼を税理士に全くしません。彼のやり方は、相続対策保険を

売ることが目的にしないのです。 相続対策保険を手段化して成功を続けています。紹介してくれる税理士の顧問契約を継続させることを目的に提案をします。社長の人生のエンジニアリングをがっちりお手伝いすれば、その前の顧問契約を切られるリスクを減らすことができます。目的が顧問契約継続で、その手段が相続対策という流れを作っています。

税制の変更もあり、ますますチャンスが広がる相続対策保険。単なる売り込みはもう時代遅れです。さあ相続を手段に変えましょう。

信用・信頼の重要性再確認 して営業を組み立てよう

ばいきんまんの戦略

「ばいきんまんの戦略」の登場人物のばいきんまんなは毎回自分の欲求を満たそうと他人を顧みず行動します。漫画などに出てくる多くの悪役はとにかく力づくでそれを満たそうとします。武器を使って力でヒーローにダメージを与えようと決闘するのです。

一方ではばいきんまんの登場人物のばいきんまんなは毎回自分の欲求を満たそうと他人を顧みず行動します。漫画などに出てくる多くの悪役はとにかく力づくでそれを満たそうとします。武器を使って力でヒーローにダメージを与えようと決闘するのです。



§ 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ツを設立。
★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/

違いありません。保険の設計書を片手に動けば契約が獲得できたのは昔の話です。といっても無料営業パーソンは今だけを語ることが強いと言えず、今、有利な保険に繋げたいというのが保険営業パーソンの強い願望です。その大きな武器になるのが「言い換え」をする力です。

「決算書を見せてください」「既契約の保険の内訳を教えてください」といったようなストリートなお話をドクターに伝えてもほほ間違ってなく撃沈するのです。あなたが普段使っている営業トークを「言い換える」ことができないか一つひとつ丁寧に見直してみてください。今後どうなっていくかという未来にも触れます。

例えは中東情勢について。今こんなことが起きているのかをわかりやすく解説します。さらに今までのことが起きているのか、その背景となる中東の歴史も語りましょう。さらにさらにその過去の現在から今後の中東情勢がどうなっていくのかという展望、未来についても話します。現在、過去、未来…これらすべてを解説するからこそわかりやすいのではないのでしょうか。単にわかりやすい、誰でも理解しやすい言葉を使うだけでは、お客様自身に選択を促すにはいかげんでしょうか？

持たないはず。これは保険営業でも同じです。多くの保険営業パーソンは今だけを語ることが強いと言えず、今、有利な保険に繋げたいというのが保険営業パーソンの強い願望です。その大きな武器になるのが「言い換え」をする力です。

お客様に達成感を味わってもらおう 正しい選択のために丁寧な解説を

営業をリアル脱出ゲームに活用しよう

「営業をリアル脱出ゲームに活用しよう」とは、一つの会場に集まった参加者が協力し、様々なヒントを元に謎を解いてその場所から脱出するというゲームです。

この話を聞いて、私は保険営業もリアル脱出ゲームに活用しようという確信しました。それを現場で実践し、成功を続けています。営業パーソンの場合、彼は自分が正しい、最高だと感じるプランや考えをお客様に教えるという営業スタイルはとっていません。

お客様にリアルに体験実感してもらうのです。正解をかつよく伝える

持たないはず。これは保険営業でも同じです。多くの保険営業パーソンは今だけを語ることが強いと言えず、今、有利な保険に繋げたいというのが保険営業パーソンの強い願望です。その大きな武器になるのが「言い換え」をする力です。

「決算書を見せてください」「既契約の保険の内訳を教えてください」といったようなストリートなお話をドクターに伝えてもほほ間違ってなく撃沈するのです。あなたが普段使っている営業トークを「言い換える」ことができないか一つひとつ丁寧に見直してみてください。今後どうなっていくかという未来にも触れます。

例えは中東情勢について。今こんなことが起きているのかをわかりやすく解説します。さらに今までのことが起きているのか、その背景となる中東の歴史も語りましょう。さらにさらにその過去の現在から今後の中東情勢がどうなっていくのかという展望、未来についても話します。現在、過去、未来…これらすべてを解説するからこそわかりやすいのではないのでしょうか。単にわかりやすい、誰でも理解しやすい言葉を使うだけでは、お客様自身に選択を促すにはいかげんでしょうか？

持たないはず。これは保険営業でも同じです。多くの保険営業パーソンは今だけを語ることが強いと言えず、今、有利な保険に繋げたいというのが保険営業パーソンの強い願望です。その大きな武器になるのが「言い換え」をする力です。

「決算書を見せてください」「既契約の保険の内訳を教えてください」といったようなストリートなお話をドクターに伝えてもほほ間違ってなく撃沈するのです。あなたが普段使っている営業トークを「言い換える」ことができないか一つひとつ丁寧に見直してみてください。今後どうなっていくかという未来にも触れます。

例えは中東情勢について。今こんなことが起きているのかをわかりやすく解説します。さらに今までのことが起きているのか、その背景となる中東の歴史も語りましょう。さらにさらにその過去の現在から今後の中東情勢がどうなっていくのかという展望、未来についても話します。現在、過去、未来…これらすべてを解説するからこそわかりやすいのではないのでしょうか。単にわかりやすい、誰でも理解しやすい言葉を使うだけでは、お客様自身に選択を促すにはいかげんでしょうか？

持たないはず。これは保険営業でも同じです。多くの保険営業パーソンは今だけを語ることが強いと言えず、今、有利な保険に繋げたいというのが保険営業パーソンの強い願望です。その大きな武器になるのが「言い換え」をする力です。

「決算書を見せてください」「既契約の保険の内訳を教えてください」といったようなストリートなお話をドクターに伝えてもほほ間違ってなく撃沈するのです。あなたが普段使っている営業トークを「言い換える」ことができないか一つひとつ丁寧に見直してみてください。今後どうなっていくかという未来にも触れます。

成功続ける営業パーソンの手法は？

少しの発想転換で大きな成果 SHARP VIEWPOINTS アイブライツ株式会社 内田 拓男 53