

ほんんのわずかな違いから成功と失敗の道は分かれる

「期首」の提案切り口に税理士と提携し法人契約に繋げる

■期末より期首にチャン

スがある理由
プロ野球やメジャーリーグで頻りに行われる選手間のトレード。お互いのチームの弱点を補う形で成立する場合はほとんどです。右バッターの代打で活躍できる選手がい

ないチームは自分だけの要望を主張するだけでは、トレードは成立しません。リリーフ投手不足で困っているチームに対して、リリーフ投手を出し替わりに右バッターを獲得したいと提案すればトレードが成立する可能性はぐんと高まるはず

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 55

§ 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。



◆無料で聴ける音声番組・ポッドキャスト「保険営業成功ノウハウ」をオンエア中! iTunes Storeで「保険営業」と検索してください! *スマートフォン用ポッドキャストアプリでも聴くことができます。

成功のキーは最初の面談 社長の価値観を掴む!

■保険の前に必ずこの話

少し考えてください。目の前に全く勉強をしない、やる気もない学生がいます。あなたがもしこの学生の家庭教師でこの子の成績を上げなければならぬとしたら、まず何をやるでしょうか? 「どの参考書がいいのか」「どうすればテストの点数が上がるか」「どの学校なら受かりやすいか」...これらのことをいきなり伝えようとはする

留保、社長の退職金の話に嫌でも関係してきますので保険の話題に繋げることが容易になります。いかがでしょうか。「今期利益が出ていて対策が必要な法人を紹介し

てくださーい!」こんな保険営業パーソナルのトークを税理士は耳が痛くなるほど聴いています。同じことを繰り返すだけではなく「期首」を切り口に

「期首」の提案を切り口に税理士と提携して「期首」の役員報酬を切り口に法人契約に繋げる...こんな一石二鳥とも言える流れはまだまだ有効なはず

資産家だけのものではない相続対策 変化を捉える発想を持とう!

■これで相続保険を売るのが簡単になる!
賃貸を専門に扱う不動産店を営む社長と話す機会がありました。その会社の顧客には近くの私立大学に通う地方出身の学生が多いのです。一人暮らしの学生はワンルームマンション(アパート)に住むものだと私は考えていました。私の大学時代、一人暮らしをする友人は100%ワンルームの物件で暮らしていたと記憶しています。

ところが、最近はその傾向が違います。狭くて古い物件を探している学生が、この社

を熱心に聴いてくれることが前提です。こんな社長ばかりならいきなり保険提案をしてもうまくはいきませんが、実際の現場では全く逆のケースがほとんどあります。だからこそ多くの保険営業パーソナルが苦戦します。

具体的には何をどう変えるかはいろいろでしょうか? 今回はポイントをお伝えします。それは社長が何を大事にしているか、何に重きを置いているか...すなわち社長の価値観を雑談から掴むこと

「期首」の提案を切り口に税理士と提携して「期首」の役員報酬を切り口に法人契約に繋げる...こんな一石二鳥とも言える流れはまだまだ有効なはず

社長の価値観を聴きだし、それに応える話をしつつ最後の最後に保険の話に繋がるからこそ契約になります。成功のキーは社長とする最初の雑談です。単なる世間話をするか、社長の価値観をつかもうとしながら雑談するのでは雑談の内容が全く変わるはず

「変化を捉える!」と小さな一戸建てだけ...価値にしたらわずか数百万円の資産でも子供同士が分割しても大丈夫

「変化を捉える!」と小さな一戸建てだけ...価値にしたらわずか数百万円の資産でも子供同士が分割しても大丈夫

「変化を捉える!」と小さな一戸建てだけ...価値にしたらわずか数百万円の資産でも子供同士が分割しても大丈夫

「変化を捉える!」と小さな一戸建てだけ...価値にしたらわずか数百万円の資産でも子供同士が分割しても大丈夫

「変化を捉える!」と小さな一戸建てだけ...価値にしたらわずか数百万円の資産でも子供同士が分割しても大丈夫