

この柔軟な考え方が大きなチャンスを作る!

いきなりシュートを打っていませんか?

社長面談までの守り・ガードを解く

■なでしこ勝因と法人大型契約

サッカーFIFA女子ワールドカップで準優勝した「なでしこジャパン」に関する報道が連日マスコミを賑わしました。対戦相手と比べると明らかに体が小さな日本人選手が細かいパスを繋ぎながらゴールに迫る戦術は見事だと感じました。

サッカーでは普通シュートを打たなければ得点を奪うことはできません。しかしセッターサークル付近から、つまりゴールまで50メートルも離れた地点からシュートを打つだけでは得点の可能性は上がりません。いいシュート、精度の高いシュート、

多くの保険営業パーソンは社長が居るような時間を考え初回訪問します。これが常識です。一方、彼はあえて(わざと)社長がいない時間に初回訪問すると言います。もちろんこれは、固いガードを崩すため、つまり社長との距離を縮めるため、受付け従業員をいわず自分の方にするためです。

損保の予算を生保に変える!!

法人の訪問先を劇的に増やす手法

「既に通っている塾の費用と比べ家庭教師を依頼することを躊躇したりNOを言うそうです。後者が断然高く、塾を止めたとしても負担は大幅に増えるからです。」

初回訪問で保険を売るとか設計書を提示する許可をもらうという発想は全くありません。社長と会うために受付の人や従業員と距離を縮めることだけを考えた作戦練るのです。

「晩酌を少し控えて費用を負担している親御さんもいらっしやいますよ。家庭教師を派遣する会社のトップセールスパーソンは、こんな親御さんにその多額の親は、子供が

から費用を工面するかも提案し契約に繋がっている。と言っているはず。営業パーソン側見れば、教育費というステータスだけで戦うのではなく、お酒代やたばこ代、レジャー費など別のステータスから予算を奪い取る戦術で

社長と雑談するときのポイント

大事なことを『敷居』を低くして伝える

■日経平均を語れば相続対策保険が売れる

「お気軽にシュールーにお越しください!」

とふらりと書店に寄るように買う気がないのに車を引いた経験がないのです。カーディーラーに入店することはどうして敷居が高いと感じてしまっています。おそらく同じように思う人もいます。話をもらい、こんなことを言われました。あくまでも個人的な感想ですが、私は今まで一度も、気軽にカーディーラーを訪ねたことがありません。時間ができた時に何かおもしろい本はないか

とふらりと書店に寄るように買う気がないのに車を引いた経験がないのです。カーディーラーに入店することはどうして敷居が高いと感じてしまっています。おそらく同じように思う人もいます。話をもらい、こんなことを言われました。あくまでも個人的な感想ですが、私は今まで一度も、気軽にカーディーラーを訪ねたことがありません。時間ができた時に何かおもしろい本はないか

「敷居を低くする!」これは法人新規開拓でも有効な戦術です。社長と雑談の話またはそれに繋がる話題を出すと、すぐ日経平均が上がったか下がったか、今後どうなるかという雑談が保険を販売していった頃、よく社長と話しました。しかも、雑談で終わってしま

「相続税が変わったのはご存辞ですか?」「自社は評価次第では相続時に税がかかることがあります!」こんなストレートで売り込みの匂いがプンプンするトークでは社長は興味を持ってくれません。もちろん質問をしてあげません。

自分が伝えたい話題になるためにはどんな雑談が有効なのか、逆算して雑談を考える価値はあると感じています。

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 59

§ 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年保険営業パーソン向けノウハウ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。



「敷居を低くする!」これは法人新規開拓でも有効な戦術です。社長と雑談の話またはそれに繋がる話題を出すと、すぐ日経平均が上がったか下がったか、今後どうなるかという雑談が保険を販売していった頃、よく社長と話しました。しかも、雑談で終わってしま