

情報が溢れる時代、お客様に何を話せば有効か？

武器を捨てるって何かが変わる！

患者が押し寄せる整形外科医院

「やらない」で厳しい競争に勝てる。膝の痛みで悩んでいる人は多く、日本中からたくさん集まってくる。この話は保険営業に通じますが、厳しい競争に勝つためには武器やスキル、知識や情報を持たないといけないと信じている保険営業パーソンは少なくありません。しかし武器はスキルを増やさなくても実は差別化することは可能です。

「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

実は…日本では珍しい「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

「やらない」で厳しい競争に勝てる。膝の痛みで悩んでいる人は多く、日本中からたくさん集まってくる。この話は保険営業に通じますが、厳しい競争に勝つためには武器やスキル、知識や情報を持たないといけないと信じている保険営業パーソンは少なくありません。しかし武器はスキルを増やさなくても実は差別化することは可能です。

「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

実は…日本では珍しい「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

「やらない」で厳しい競争に勝てる。膝の痛みで悩んでいる人は多く、日本中からたくさん集まってくる。この話は保険営業に通じますが、厳しい競争に勝つためには武器やスキル、知識や情報を持たないといけないと信じている保険営業パーソンは少なくありません。しかし武器はスキルを増やさなくても実は差別化することは可能です。

「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

実は…日本では珍しい「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

「やらない」で厳しい競争に勝てる。膝の痛みで悩んでいる人は多く、日本中からたくさん集まってくる。この話は保険営業に通じますが、厳しい競争に勝つためには武器やスキル、知識や情報を持たないといけないと信じている保険営業パーソンは少なくありません。しかし武器はスキルを増やさなくても実は差別化することは可能です。

「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

実は…日本では珍しい「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

「やらない」で厳しい競争に勝てる。膝の痛みで悩んでいる人は多く、日本中からたくさん集まってくる。この話は保険営業に通じますが、厳しい競争に勝つためには武器やスキル、知識や情報を持たないといけないと信じている保険営業パーソンは少なくありません。しかし武器はスキルを増やさなくても実は差別化することは可能です。

「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

実は…日本では珍しい「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

「やらない」で厳しい競争に勝てる。膝の痛みで悩んでいる人は多く、日本中からたくさん集まってくる。この話は保険営業に通じますが、厳しい競争に勝つためには武器やスキル、知識や情報を持たないといけないと信じている保険営業パーソンは少なくありません。しかし武器はスキルを増やさなくても実は差別化することは可能です。

「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

実は…日本では珍しい「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

「やらない」で厳しい競争に勝てる。膝の痛みで悩んでいる人は多く、日本中からたくさん集まってくる。この話は保険営業に通じますが、厳しい競争に勝つためには武器やスキル、知識や情報を持たないといけないと信じている保険営業パーソンは少なくありません。しかし武器はスキルを増やさなくても実は差別化することは可能です。

「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

実は…日本では珍しい「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

「やらない」で厳しい競争に勝てる。膝の痛みで悩んでいる人は多く、日本中からたくさん集まってくる。この話は保険営業に通じますが、厳しい競争に勝つためには武器やスキル、知識や情報を持たないといけないと信じている保険営業パーソンは少なくありません。しかし武器はスキルを増やさなくても実は差別化することは可能です。

「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

実は…日本では珍しい「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

「やらない」で厳しい競争に勝てる。膝の痛みで悩んでいる人は多く、日本中からたくさん集まってくる。この話は保険営業に通じますが、厳しい競争に勝つためには武器やスキル、知識や情報を持たないといけないと信じている保険営業パーソンは少なくありません。しかし武器はスキルを増やさなくても実は差別化することは可能です。

「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

実は…日本では珍しい「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

「やらない」で厳しい競争に勝てる。膝の痛みで悩んでいる人は多く、日本中からたくさん集まってくる。この話は保険営業に通じますが、厳しい競争に勝つためには武器やスキル、知識や情報を持たないといけないと信じている保険営業パーソンは少なくありません。しかし武器はスキルを増やさなくても実は差別化することは可能です。

「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

実は…日本では珍しい「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

「やらない」で厳しい競争に勝てる。膝の痛みで悩んでいる人は多く、日本中からたくさん集まってくる。この話は保険営業に通じますが、厳しい競争に勝つためには武器やスキル、知識や情報を持たないといけないと信じている保険営業パーソンは少なくありません。しかし武器はスキルを増やさなくても実は差別化することは可能です。

「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

実は…日本では珍しい「膝外来」専門なのです。一般的な整形外科病院は腰も腕も肩も首も…すべての体の部位に関して診察します。一方、この病院は膝の痛み専門です。

「やらない」で厳しい競争に勝てる。膝の痛みで悩んでいる人は多く、日本中からたくさん集まってくる。この話は保険営業に通じますが、厳しい競争に勝つためには武器やスキル、知識や情報を持たないといけないと信じている保険営業パーソンは少なくありません。しかし武器はスキルを増やさなくても実は差別化することは可能です。

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 62

§ 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。



池上彰さんはなぜ人気がある？ お客様が最高のプランを選ぶ流れをつくる

「知らない話ではなく、わからない話をするのだから」

営業現場でお客様に何を話せば喜んでもらえるでしょうか？ お客様に喜んでもらうには結果として契約に近づけることが明らかです。専門的かつ最新の話をすれば喜ばれた時代があったことは間違いありません。プロしか知らない真実やお得で有利な話などを伝えれば、お客様は感謝し契約に至りました。

活用したい「お金にならない選択肢」 信頼関係築けば自然と保険に

「コミッション」の提案が1億円に化ける

ワイシャツとネクタイの専門店です。ワイシャツを見てみると店員がそれに合うネクタイを勧めてくれるのが普通です。一方、先日対応した店員は私がワイシャツを見てると今持っているネクタイの色や柄について質問してきました。ネクタイをあえて売りますに今持っているものに合う

「選択肢の変換がうまくいけば相対保険が売れる」

ショッピングモール内にパン店を営む知人がいます。以前はモールの自身に正しい選択肢ができたようにヒントを出すように表現していいでしよう。金融や経済、為替を銀行、保険などについて理解を深めれば、お

「選択肢の変換がうまくいけば相対保険が売れる」

パン店を営む知人がいます。以前はモールの自身に正しい選択肢ができたようにヒントを出すように表現していいでしよう。金融や経済、為替を銀行、保険などについて理解を深めれば、お

「選択肢の変換がうまくいけば相対保険が売れる」

パン店を営む知人がいます。以前はモールの自身に正しい選択肢ができたようにヒントを出すように表現していいでしよう。金融や経済、為替を銀行、保険などについて理解を深めれば、お

お客様が最高のプランを選ぶ流れをつくる

「知らない話ではなく、わからない話をするのだから」

営業現場でお客様に何を話せば喜んでもらえるでしょうか？ お客様に喜んでもらうには結果として契約に近づけることが明らかです。専門的かつ最新の話をすれば喜ばれた時代があったことは間違いありません。プロしか知らない真実やお得で有利な話などを伝えれば、お客様は感謝し契約に至りました。

「選択肢の変換がうまくいけば相対保険が売れる」

ショッピングモール内にパン店を営む知人がいます。以前はモールの自身に正しい選択肢ができたようにヒントを出すように表現していいでしよう。金融や経済、為替を銀行、保険などについて理解を深めれば、お

「選択肢の変換がうまくいけば相対保険が売れる」

パン店を営む知人がいます。以前はモールの自身に正しい選択肢ができたようにヒントを出すように表現していいでしよう。金融や経済、為替を銀行、保険などについて理解を深めれば、お

「選択肢の変換がうまくいけば相対保険が売れる」

パン店を営む知人がいます。以前はモールの自身に正しい選択肢ができたようにヒントを出すように表現していいでしよう。金融や経済、為替を銀行、保険などについて理解を深めれば、お

「選択肢の変換がうまくいけば相対保険が売れる」

パン店を営む知人がいます。以前はモールの自身に正しい選択肢ができたようにヒントを出すように表現していいでしよう。金融や経済、為替を銀行、保険などについて理解を深めれば、お

「選択肢の変換がうまくいけば相対保険が売れる」

パン店を営む知人がいます。以前はモールの自身に正しい選択肢ができたようにヒントを出すように表現していいでしよう。金融や経済、為替を銀行、保険などについて理解を深めれば、お

「選択肢の変換がうまくいけば相対保険が売れる」

パン店を営む知人がいます。以前はモールの自身に正しい選択肢ができたようにヒントを出すように表現していいでしよう。金融や経済、為替を銀行、保険などについて理解を深めれば、お