

考え方を換えれば、そこでチャンスが！

直接的な思いぶつけるより シフト戦略で目的果たす

■AKBをマネー！ 法人新規開拓でヒットを連続する方法
有名な経営者や成功者と実際に会って話をしてみたい！ 多くのビジネスパーソンが持っている願望ではないでしょうか。しかしいきなり連絡を取り、ただ会いたいと伝えてもうまくいかないことは明らかです。私なら会うこと、話すことを「シフト」させます。

「シフト」は経営者が1000人集まるセミナーを企画するのはどうでしょうか。そこで講師を有料でお願いしたいと伝えれば、有名経営者や有名名人も会ってもらえる可能性があります。高くなるはずですが、

士にお願いします。これ結果がでればいいので、ほとんどの場合思いついたような結果がでません。彼は絶対に紹介をお願いしません。セミナーを開き、参加者を募ることを依頼します。「紹介」を「参加」にシフトさせているのです。

と本場に今やるべきことが見えてくることがあるのではないのでしょうか。この話は保険営業にも通じます。保険営業パーソンは保険の専門家であることが間違いないので、保険のことしか伝えないのはいかげんなものでしょうか。保険のお得さやメリットを話さずとも重要ですが、お客様が広い視野で考えることができるように導くことが重要です。

断わり、クレームこそ大歓迎?!

本音の中に本当のニーズがある

「シフト」は経営者が1000人集まるセミナーを企画するのはどうでしょうか。そこで講師を有料でお願いしたいと伝えれば、有名経営者や有名名人も会ってもらえる可能性があります。高くなるはずですが、

「シフト」は経営者が1000人集まるセミナーを企画するのはどうでしょうか。そこで講師を有料でお願いしたいと伝えれば、有名経営者や有名名人も会ってもらえる可能性があります。高くなるはずですが、

「シフト」は経営者が1000人集まるセミナーを企画するのはどうでしょうか。そこで講師を有料でお願いしたいと伝えれば、有名経営者や有名名人も会ってもらえる可能性があります。高くなるはずですが、

「シフト」は経営者が1000人集まるセミナーを企画するのはどうでしょうか。そこで講師を有料でお願いしたいと伝えれば、有名経営者や有名名人も会ってもらえる可能性があります。高くなるはずですが、

お客様の満足度を高めるには？

話すべきは保険商品ではなく全体像



§ 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のノウハウ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。

「新聞代」月4000円出すのはもったいない。ニュースはネットでチェックしているから新聞は不要だ。もしもこんな言葉が引き出したら、私なら新聞はニュースをチェックするだけのものではないことをアピールしようか？ その学生はすでに入学試験や就職試験などで出題されることで有名

「新聞代」月4000円出すのはもったいない。ニュースはネットでチェックしているから新聞は不要だ。もしもこんな言葉が引き出したら、私なら新聞はニュースをチェックするだけのものではないことをアピールしようか？ その学生はすでに入学試験や就職試験などで出題されることで有名

「新聞代」月4000円出すのはもったいない。ニュースはネットでチェックしているから新聞は不要だ。もしもこんな言葉が引き出したら、私なら新聞はニュースをチェックするだけのものではないことをアピールしようか？ その学生はすでに入学試験や就職試験などで出題されることで有名

「新聞代」月4000円出すのはもったいない。ニュースはネットでチェックしているから新聞は不要だ。もしもこんな言葉が引き出したら、私なら新聞はニュースをチェックするだけのものではないことをアピールしようか？ その学生はすでに入学試験や就職試験などで出題されることで有名

「新聞代」月4000円出すのはもったいない。ニュースはネットでチェックしているから新聞は不要だ。もしもこんな言葉が引き出したら、私なら新聞はニュースをチェックするだけのものではないことをアピールしようか？ その学生はすでに入学試験や就職試験などで出題されることで有名

「新聞代」月4000円出すのはもったいない。ニュースはネットでチェックしているから新聞は不要だ。もしもこんな言葉が引き出したら、私なら新聞はニュースをチェックするだけのものではないことをアピールしようか？ その学生はすでに入学試験や就職試験などで出題されることで有名

「新聞代」月4000円出すのはもったいない。ニュースはネットでチェックしているから新聞は不要だ。もしもこんな言葉が引き出したら、私なら新聞はニュースをチェックするだけのものではないことをアピールしようか？ その学生はすでに入学試験や就職試験などで出題されることで有名

「シフト」は経営者が1000人集まるセミナーを企画するのはどうでしょうか。そこで講師を有料でお願いしたいと伝えれば、有名経営者や有名名人も会ってもらえる可能性があります。高くなるはずですが、

「シフト」は経営者が1000人集まるセミナーを企画するのはどうでしょうか。そこで講師を有料でお願いしたいと伝えれば、有名経営者や有名名人も会ってもらえる可能性があります。高くなるはずですが、

「シフト」は経営者が1000人集まるセミナーを企画するのはどうでしょうか。そこで講師を有料でお願いしたいと伝えれば、有名経営者や有名名人も会ってもらえる可能性があります。高くなるはずですが、

「シフト」は経営者が1000人集まるセミナーを企画するのはどうでしょうか。そこで講師を有料でお願いしたいと伝えれば、有名経営者や有名名人も会ってもらえる可能性があります。高くなるはずですが、

売り込む営業パーソンから問題を解決するパートナーへ

「法人契約の解約率をもう少し下げたい」とある営業パーソンから聞いた言葉です。こんな思いを持っている人は少なからずです。保険料を払っていただいている人は少なからずです。営業パーソンは保険の専門家であることが間違いないので、保険のことしか伝えないのはいかげんなものでしょうか。保険のお得さやメリットを話さずとも重要ですが、お客様が広い視野で考えることができるように導くことが重要です。

「法人契約の解約率をもう少し下げたい」とある営業パーソンから聞いた言葉です。こんな思いを持っている人は少なからずです。保険料を払っていただいている人は少なからずです。営業パーソンは保険の専門家であることが間違いないので、保険のことしか伝えないのはいかげんなものでしょうか。保険のお得さやメリットを話さずとも重要ですが、お客様が広い視野で考えることができるように導くことが重要です。

「法人契約の解約率をもう少し下げたい」とある営業パーソンから聞いた言葉です。こんな思いを持っている人は少なからずです。保険料を払っていただいている人は少なからずです。営業パーソンは保険の専門家であることが間違いないので、保険のことしか伝えないのはいかげんなものでしょうか。保険のお得さやメリットを話さずとも重要ですが、お客様が広い視野で考えることができるように導くことが重要です。

「法人契約の解約率をもう少し下げたい」とある営業パーソンから聞いた言葉です。こんな思いを持っている人は少なからずです。保険料を払っていただいている人は少なからずです。営業パーソンは保険の専門家であることが間違いないので、保険のことしか伝えないのはいかげんなものでしょうか。保険のお得さやメリットを話さずとも重要ですが、お客様が広い視野で考えることができるように導くことが重要です。

「法人契約の解約率をもう少し下げたい」とある営業パーソンから聞いた言葉です。こんな思いを持っている人は少なからずです。保険料を払っていただいている人は少なからずです。営業パーソンは保険の専門家であることが間違いないので、保険のことしか伝えないのはいかげんなものでしょうか。保険のお得さやメリットを話さずとも重要ですが、お客様が広い視野で考えることができるように導くことが重要です。